

**STÆRK KOMMERCIEL PROFIL MED MERE END 20 ÅRS ERFARING**

Jeg er en resultatorienteret og pragmatisk kommerciel leder, som brænder for at skabe vækst og resultater. Jeg kender vigtigheden af at få hele virksomheden med, og af at sikre kommunikation og forståelse af mål og retning.


Jeg har bred erfaring fra en række salg- og marketingroller på tværs af de Nordiske markeder. Jeg er analytisk, datadrevet og har en stærk forretningsforståelse. Jeg kommer fra virksomheder med hård konkurrence og skiftende markedsvilkår, det har lært mig at være omstillingsparat og handlingsorienteret.

Selvom jeg befinder mig godt i helikopteren, er jeg også vandt til at have hånden på kogepladen, og medvirke til at finde løsninger i stedet for forklaringer. Ligesom jeg ved, at strategi skal kunne eksekveres i praksis, for at skabe værdi.

Jeg har masser af energi, engagement og drive, og jeg har et ønske om at bidrage til at skabe vækst for SMV-virksomheder gennem bestyrelsesarbejde.

**KONTAKT**

 [Barbara.buhlmann@gmail.com](mailto:Barbara.buhlmann@gmail.com)

 +45 25 40 86 50

 [linkedin.com/in/barbara-flindt-buehlmann](https://www.linkedin.com/in/barbara-flindt-buehlmann)

**MIT BIDRAG I BESTYRELSEN**

Kommerciel forståelse | strategi | Forretningsudvikling & vækstplaner | Salg & marketing | Kommunikation | Ledelse & organisationsudvikling .

**BESTYRELSESERFARING**

<b>2024 -</b>	<b>Gogo - kultur og eventguide</b> - Advisory board medlem
<b>2023-</b>	<b>Ristet Rug</b> - Advisory board medlem
<b>2022-</b>	<b>Knowledgeboard</b> - Bestyrelsesmedlem

**ERHVERVSERFARING**

<b>2022-</b>	<b>Selvstændig Rådgiver</b> Jeg hjælper SMV-virksomheder på tværs af brancher med at forbedre top- og bundlinjen gennem sparring og kommerciel forretningsudvikling. Fra strategi til eksekvering.
<b>2018- 2021</b>	<b>Landechef Denmark, Finland, GFI British American Tobacco (BAT)</b> P&L ansvaret for den danske forretning og ledte den danske salgsorganisation; Key account management, Brand & trade activation, category development og kørende sælgere
<b>2008– 2018</b>	<b>Group Brand Manager &amp; Shopper Marketing manager BAT</b> Ansvar for brand og kampagne udvikling, prissætning. KPI sætning og tracking.
<b>2002 – 2008</b>	<b>Brand Manager, Telia Danmark (og tidligere Orange A/S).</b>

**UDDANNELSE & KURSER**

<b>2021</b>	Bestyrelsesuddannelse – <b>Board Company</b>
<b>2002</b>	Cand.merc., Økonomisk Markedsføring, <b>Copenhagen Business School</b>