



Semiha Andersen

Strategisk og økonomi ledelse

[T]:
2974 1688

[E]:
semiha.andersen@gmail.com

[L]:
<https://www.linkedin.com/in/semihaandersen/>

Privat:
Bosat i Hillerød i Nordsjælland

Gift siden 2005, og har 2 drenge årgang 2007 og 2009

Bestyrelsespost:
Bestyrelsesmedlem hos KvindeKompagniet siden juni 2024

Uddannelse:
Bestyrelsesuddannelse (CBS-2022)
Det strategiske lederskab (Ledernes kompetence center -2022)
Bestyrelsesuddannelse (Board Company-2019)
HD i Regnskab og Revision (CBS-2006)
HD i økonomi og processtyring (CBS-2003)

BESTYRELSE CV

Økonomistyring, forretningsudvikling og vækst

Jeg har mere end 25 års erfaring indenfor økonomi- og likviditetsstyring, strategi og forretnings-udvikling fra internationale virksomheder i tøjbranchen som IC Group og By Malene Birger, heraf 7 år som CFO og medlem af direktionen (2018-2021) hos By Malene Birger.

Jeg har både været i en koncern og i et datterselskab, så jeg ved hvad der kræves på begge sider af bordet og er vant til at operere i komplekse miljøer med mange interessenter, hvor samarbejde og tydelig kommunikation er essentiel

Min spidskompetence er profitabel scale-up via. internationalisering på tværs af markeder og nye forretningsmodeller.

Derudover har jeg taget to bestyrelsesuddannelser, og i mere end 15 år deltaget på bestyrelsesmøder, hvor jeg blandt andet har sat retning og rammerne for By Malene Birger sammen med mine bestyrelses- og ledelseskollegaer.

Jeg har udarbejdet utallige af forretningsplaner, hvor der har været fokus på vækststrategi med henblik på at få en øget top linje, bedre indtjening og sikre en bedre likviditet. Jeg har desuden varetaget kontakten med banker, eksterne partnere, revision, leverandører samt Skat, og igennem tæt dialog styret kontrakter og forhandlet med henblik på optimale vilkår for virksomheden

Relevante kompetencer

- Økonomistyring
- Likviditetsstyring
- Governance og compliance
- Vækststrategi og internationalisering
- Strategisk forretningsudvikling
- Optimering af bundlinje
- Kanalstrategi via Wholesale, Retail, Franchise og E-Commerce

Udvalgte resultater

- Opnåelse af omsætning på DKK 350m (fra DKK 15m, dvs. 2 cifret vækstrater pr år)
- Omkostnings reduktion på 30% 19/20 vs. 18/19
- Implementering af nye forretningskanaler som fx Retail, Franchise og E-handel
- Opbygge samt udvide finansafdelingen.
- Optimering og effektivisering af processer indenfor økonomi og kontraktstyring

Bidrag i bestyrelsen

Når jeg sidder med om bordet, er jeg med til at sikre, at der bliver truffet helhedsorienterede beslutninger, der tager udgangspunkt i fakta og viden, så de planer vi laver, er både strategiske og realistiske.

Jeg kan bidrage med min viden og erfaring indenfor forretningsudvikling og vækststrategi og dermed i sidste ende en bedre bundlinje og likviditet for virksomheden.