



## **Bestyrelsesmedlem der omsætter digitalisering og AI til kommerciel vækst gennem commercial excellence og eksekvering**

I bestyrelser arbejder jeg tæt med ejerkreds og direktion med at prioritere og omsætte digitalisering og AI til konkret vækst, bedre beslutninger og forretningsværdi. Med +25 års erfaring fra ledelse og bestyrelse har jeg drevet udvikling i både corporate, konsulentvirksomhed og start-up.

Fokus:

- Udvikling og implementering af digital strategi
- Prioritering og implementering af AI med forretningsmæssigt afsæt
- Etablering af datadrevet beslutningsgrundlag og performance governance
- Kundecentreret udvikling på tværs af kanaler & forretningsområder
- Forandringsledelse og organisationsudvikling

## **Dokumenteret effekt på digital og kommerciel værdiskabelse**

Jeg har bidraget til strategisk retning, skarp prioritering og skalering af digitale og kommercielle initiativer i både ejerledede og investorstøttede virksomheder.

Jeg bringer et praksisnært perspektiv ind i bestyrelser kombineret med et strategisk overblik og konkret erfaring med at få transformation til at ske. Som executive coach er jeg opmærksom på samarbejde og dynamik i bestyrelsesrummet.

## **Bestyrelsesposter**

- **Audio Group Denmark (2023-2025):** Danskejet virksomhed, der udvikler og sælger eksklusive højtalere, forstærkere og kabler. Bidrog til at styrke international skalering gennem strategi, branding & positionering, og digitalt salg & kommunikation.
- **H. J. Hansen Vin (2018-2022):** Familieejet virksomhed, der sælger vin og spiritus til virksomheder, private og Horeca. Eksekvering af digital transformation og platformsskifte fokuseret på online salg, digitalisering af forretningsgange og synergi med det landsdækkende forhandlernet Vinspecialisterne.

## **Udvalgte strategiske resultater**

- Corporate: Udvikling og professionalisering af Danske Spils digitale salgskanaler. **Fordobling af online salg** fra 35% -> 61% af totalomsætning over 8 år.
- Ejerledet: Drivende kraft i digital udvikling af Rosendahl Design Groups **direct-to-consumer online salgskanaler til RDGs brands** med markant vækst i online omsætning som resultat.
- Corporate: Udviklingen af **ekstra forretningsben i egen B2C kanal** i FK Distribution i form af forretningskonceptet Net-tak+ med 700.000 tilmeldte husstande.

## **Uddannelsesmæssig baggrund**

- Cand. Oecon, Aarhus Universitet (1996) med MBA-studier fra Cranfield School of Management
- CBS' bestyrelsesuddannelse "Bestyrelsesarbejde i mindre og mellemstore virksomheder"
- Executive Business Coach fra Copenhagen Coaching Center i 2022. Master: "Hvordan understøtter coaching ledelsesudvikling"
- Efteruddannelse i ledelse, salg og kundeoplevelse