

Kommerciel, ambitiøs og resultatorienteret profil gennem mere end 20 år med stærke internationale mærkevarer og interesse for start-ups



Jeg har i mere end 20 år skabt vækst og øget bundlinje hos større internationale mærkevare virksomheder. Gennem årene har jeg opnået evnen til at se fremad, se nye muligheder med bl.a. bæredygtige tiltag og eksekvere disse til mærkbare resultater, udvikling og vækst for mine teams, kunder og virksomheder, store C20 og mindre – disse erfaringer vil jeg gerne bidrage med på strategisk niveau gennem bestyrelsesarbejde og kritisk vurdere de udfordringer og muligheder en virksomhed står overfor.

Mine 3 vigtigste, strategiske kompetencer er:

- Værdiskabelse ved bæredygtig omstilling og digitale tiltag
- Vækst
- Value proposition

Eksempler herpå:

- Kommerciel og strategisk rådgivning og sparring i bestyrelsessregi samt til country management omkring forretningsudvikling, go to market, roadmapping og digital transformation/tilstedeværelse
- Business Standardisation Program i Carlsberg Danmark regi, standardiseringsprogram af forretningsprocesser på tværs af Europa
- Integration af sales excellence og øget fokus på S&OP processer i JDE regi for at ensrette Global Sales Outperformance
- Digital CRM transformation af 4.000 forhandlere via Sales Force Cloud hos Danske Spil A/S

Jeg tilfører værdi til en virksomhed og bestyrelsesarbejdet ved at engagere mig i virksomhedens formål og bidrage til strategisk kommerciel værdiskabelse og forretningsudvikling.

Mine 3 vigtigste, faglige kompetencer er:

- Kommercialisering med fokus på bæredygtig og datadrevet forretningsudvikling
- Salgs-, Kommunikations- og Markedsføringskompetencer inkl. Digitalisering/AI
- 11 års ledelsesmæssig erfaring, senest på C-level med reference til Bestyrelsen

og dem bruger jeg, når jeg giver indspark til nye strategiske initiativer som direktion og medarbejdere kan arbejde videre med.

Mine 3 vigtigste personlige egenskaber er engagement, integritet og jysk sund fornuft.

Dem bruger jeg, når jeg skaber nye relationer, tilegner mig ny viden og bidrager i bestyrelsesarbejdet med holdninger, tiltag og nye ideer, der skaber værdi.

Branchekendskab: Consumer goods, FMCG, Management Consultancy, Netværk & Abonnementsforretning.

Bestyrelseserfaring

Advisoryboardmedlem hos Nordifakt ApS, antibakterielle tekstiler.
Januar 2024-

Bestyrelsesmedlem hos Farmbrella Group ApS, en community platform for changemakers i den grønne sektor.
2023

Bestyrelsesmedlem hos Krogtofte ApS, et familieejet investeringsselskab.
April 2022-

Bestyrelsesmedlem hos Bestyrelseskvinder, et netværk som driver vækst og værdi til SMVer.
Marts 2022-2024

Advisory Board member hos MotilityCount ApS, en MedTech start-up.
Oktober 2020-2022

Bestyrelsesmedlem hos For A Fact, et Strategisk Data Marketing Konsulentbureau.
Juni 2019-

Bestyrelsesuddannelse (CBS 2019)

Jeg har skabt vækst og øget bundlinje hos:

