

KARINA HØJGAARD



Personlige oplysninger:

Fødselsdato: 31-08-1973

Nationalitet: Dansk

Adresse: Linde Allé 6, Aalborg

E-mail: karinahoejgaard@live.dk

Mobil: + 45 4017 7104

Linkedin: [karinahojgaard](https://www.linkedin.com/in/karinahojgaard)

Børn: Lærke (f:2001) og Marcus (f:2005)

Uddannelse

Master of Business Administration

(MBA) på Aalborg Universitet

Markedsøkonom, speciale;

markedsføring, Aalborg Handelsskole

Sprog

Engelsk på højt niveau

Faglige kompetencer

Strategi & planlægning

Forandringsledelse

Forretningsudvikling

Marketing & Kommunikation

Bæredygtighed

M&A

Fritidsinteresser:

Løb, MTB, crossfit, at læse og at bruge tid sammen med familien

BESTYRELSESPROFIL

Jeg er resultatorienteret og arbejder strategisk med kommerialisering, forretningsudvikling, branding & marketing samt forandringsledelse. Jeg har et mindset, hvor jeg hele tiden er opmærksom på at identificere muligheder og undersøge digitale løsninger. Jeg er drevet af at skabe værdi for virksomheden, for kunder og for medarbejdere, og det er den resultatorienterede tilgang, jeg brænder for at bringe ind i bestyrelseslokalet.

STRATEGISK LEDER MED ET KOMMERCIELT BLIK

Jeg arbejder ikke med strategi for strategiens skyld, men fordi jeg ønsker at bidrage til at flytte virksomheden og de medarbejdere, som skal med på rejsen. Strategi skal virke i hverdagen, og kun ved at udarbejde gode planer og involvere ledelse og medarbejdere kommer vi i mål – sammen. Med afsæt i min kommercielle erfaring har jeg en særlig forståelse af kunder, markeder, virksomheder, produkter og værdiskabelse. Jeg har en bred forretningsforståelse og jeg ser sammenhænge på tværs af funktioner og organisatoriske tilhørsforhold.

LEDELSESMÆSSIG TYNGDE OG ERFARING

Jeg har et bredt markedskendskab som går på tværs af brancher og industrier. De betyder, at jeg har været i indgreb med forskellige forretningsmodeller inden for både B2B, B2C, B2G, som dermed kan bidrage til forskellige indgangsvinkler og til at bringe nye og innovative tiltag i spil. Jeg har en naturlig interesse for medmennesker, der gør, at jeg er i stand til at opbygge tillid, skabe gode relationer og netværk og derfor ligger jeg vægt på at være lyttende, opmærksom og støttende samt udfordrende og nysgerrig ved afdækning og gennemførelse af større forandringer og effektiviseringstiltag.

Jeg har et stort hjerte for ejerleder-virksomheder og bidrager gerne med sparring om de mange svære dilemmaer og beslutninger, man som ejerleder ofte står alene med.

BRANDING OG MARKETING

Jeg har solid erfaring med at etablere og øge kendskabsgraden for brands, så konkurrenceevnen - med udgangspunkt i et solidt brand fundament - styrkes. Jeg er optaget af at definere kunderejsen samt vigtige touch points så mikset af lang- og kortsigtede salgs- og marketingaktiviteter bliver strategiske, værdiskabende og effektfulde for derved at understøtte forretningsstrategien. Desuden har jeg erfaring med at udvikle, integrere og digitalisere salgs- og marketingindsatsen.

ERHVERVSERFARING:

- 2024 - Direktør, Kristian Rytter SSC APS, Svenstrup
- 2023 - 2024, Direktør for forretningsudvikling, CBRE, Aalborg
- 2022 – 2023, Leder for salg og produktudvikling, Nordjyllands Trafikselskab (NT), Aalborg
- 2021 – 2022, Chef for strategi, udvikling og marketing, CBRE Intego A/S
- 2019 – 2021, Marketing- og udviklingschef, Intego A/S, Aalborg
- 2018 – 2019, Marketingchef, Intego A/S, Aalborg
- 2015 – 2018, Marketingdirektør, ITW Engineered Polymers
- 2013 – 2015, European Marketing Manager, ITW WindGroup, Aalborg
- 2010 – 2013, Marketingchef, Mogens Daarbak A/S, Aalborg,
- 2006 – 2010, Marketingchef, Aalborg Portland A/S, Aalborg,
- 2003 – 2005, Teamleder for salg- og marketing, Aalborg Portland A/S, Aalborg
- 1998 – 2003, Salgs- og marketingskoordinator, Rothenberger Scandinavia A/S, Aalborg
- 1996 – 1998, Salgsleder, A-Z, Hjørring

BRANCHEKENDSKAB & EJERFORMER:

Produktionsvirksomheder, handelsvirksomheder, servicefag, e-commerce Familieejede/ejer-ledede virksomheder, internationale koncerner, danske og udenlandske virksomheder.

VÆRKTØJER

Business Process Redesign, Business Model, Transition Plans, Værdikæden, Business cases, SWOT.

FRIVILLIGE POSTER:

- 2025 - Bestyrelsesmedlem li Bestyrelseskvinder, Nord
- 2023 - Medlem i Advisory Board, Stamer & Hall
- 2020 – 2022, Bestyrelsesmedlem i ejerforening
- 2021 – 2023, Mentor for udenlandske studerende på Aalborg Universitet
- 2015 – 2018, Mentor i karrierementorprogram for medarbejdere
- 2020 – 2021, Værtsfamilie for udenlandsk efterskoleelev