



Strategisk og kommerciel forretningsudvikler - fokus på vækst og lønsomhed

Jeg bidrager med 25 års kommerciel erfaring fra det professionelle marked (BtB) heraf 20 år i fødevarerbranchen med fokus på bageri, foodservice og fødevarerindustrien fra Orkla og Merrild.

Jeg brænder for at udvikle forretningen og kunderelationerne. Min styrke er fremtidssikring af virksomhedens konkurrencekraft ved at bidrage til lønsomhed, udvikling og vækst. Jeg ser forretningsmuligheder, sætter den strategiske retning og giver sparring på vækstpotentialer. Jeg bidrager med ekspertise i projektledelse, organisering og eksekvering.

Erfaring med at stille skarpt på virksomhedens samfundsansvar, ESG-dagsorden og arbejdet med den bæredygtige omstilling i værdikæden. Arbejder målrettet for at gøre bæredygtighed til en del af virksomhedens dna, værditilbud og forretningsmodel.

Strategiske kompetencer og mit bidrag i bestyrelsen

Strategi

- Facilitering af strategiprocesen og udarbejdelse af strategiplan herunder belysning af nuværende tilstand, definition af ønsket tilstand (ambitioner og målsætninger) og de strategiske indsatsområder der kræves.
- Erfaring med at arbejde målrettet for fastholdelse og fremtidssikring af konkurrencekraft.
- Erfaring med definerende af ny mission, vision og værdisæt samt udarbejdelse af business cases og beslutningsoplæg på opkøbssemner.

Forretningsudvikling

- Erfaring med forretningsudvikling 360 grader omkring virksomhedens kerneprodukter.
- Ekspertise i kundesegmentering og differentieret afsætningsmodeller.
- Kan omsætte trends, markedsindsigter og analyser til produkter og serviceydelser.
- Spotter partnerskaber der kan udvikle og styrke konkurrencekraft og værdiskabelse.
- Strategisk indsats for at tiltrække, skabe og fastholde en kunde samt øge kundeloyaliteten.
- Ekspertise i udarbejdelse af business cases på nye forretningsmuligheder og beslutningsoplæg på opkøbssemner.

Digitalisering

- Identificering af digitale muligheder og teknologier, der øger effektivitet, forbedrer kundeoplevelsen, skaber nye indtægtsstrømme og styrker konkurrenceevne. Det omfatter bl.a. implementering af ERP, automatisering af processer, e-commerce samt udvikling af forhandlerportaler og websites.
- Ekspertise i at udvikle digitale produkter, der er skræddersyet til kundernes behov, som loyalitetsapps, integrerede PIM/ERP/webshop-løsninger og e-learning platforme.

Bestyrelses- og advisory board erfaring

2024-	BusinessVejle, Vicebestyrelsesleder
2024-	Fødevarerklubben, bestyrelsesmedlem
2023-	Dansk Fødevarer Forum, bestyrelsesmedlem
2023-2024	DeliDrop Foodlab, advisory board medlem
2020-2021	Beautycenter Cosmetics, advisory board medlem

Karriereforløb

2014-	Head of Marketing, Business Development & Digital Transformation, CBP (del af Orkla)
2013-2014	Marketing Manager, KA Interiør
2010-2013	Marketing Manager & Communication and Customer Care Director, Oase Outdoors
1999-2010	Senior Product- and Segment Manager, Merrild Coffee Systems
1997-1999	Junior Product Manager, Remy Danmark

Uddannelse

MBA og Cand Merc. fra Odense Universitet, Bestyrelsesuddannelse med fokus på SMV'er fra Aarhus Universitet og High Performance Leadership uddannelse fra CBS.