

STÆRK KOMMERCIEL PROFIL MED MERE END 20 ÅRS ERFARING

BARBARA FLINDT BÜHLMANN

P&L OG STRATEGI | SALG & MARKETING | LEDELSE &
ORGANISATION | FORRETNINGSUDVIKLING &
VÆKSTPLANER | KOMMUNIKATION | BRANDING

Jeg er en resultatorienteret kommerciel leder, som brænder for at skabe vækst og resultater. Jeg har bred erfaring fra salg- og marketingroller på tværs af de Nordisk markeder.

Jeg er analytisk, datadrevet og har en stærk forretningsforståelse. Jeg kommer fra virksomheder med hård konkurrence og skiftende markedsvilkår, det har lært mig at være omstillingsparat og handling orienteret og klar til at udfordre status quo.

Selvom jeg befinder mig godt med det strategiske overblik, er jeg også handlingsorienteret, og medvirker til at finde konstruktive løsninger. Ligesom jeg lever efter devisen, at strategi skal kunne eksekveres i praksis for at skabe værdi.

Jeg kommer med masser af energi, engagement og drive. Jeg har et ønske om at bidrage til at skabe vækst for SMVer gennem bestyrelsesarbejde og har tid til at involvere mig aktivt med mine kompetencer udover den faste møderække, hvis det giver værdi.

BESTYRELSES- OG ADVISORY BOARD ERFARING

- 2024- **BRANDT collective** – Advisory Board medlem
- 2024- **Planet a-mor** Banana Flour Factory – Bestyrelsesmedlem
- 2024 - **Gogo - kultur og eventguide** - Advisory Board medlem
- 2023-24 **Nordifakt** – Advisory Board medlem
- 2023- **Ristet Rug** - Advisory Board medlem
- 2022- **Knowledgeboard** - Bestyrelsesmedlem

ERHVERVSERFARING

- 2022- **Selvstændig Rådgiver**
Jeg hjælper SMV-virksomheder på tværs af brancher med at forbedre top- og bundlinjen gennem sparring og kommerciel forretningsudvikling.
- 2018-2021 **Landechef, British American Tobacco (BAT) FTSE100**,
Danmark, Finland, GFI
P&L ansvaret for den danske forretning og ledelse af den danske salgsorganisation (ca 50 FTE); Key account management, Brand & trade activation, category development og kørende sælgere
- 2008–2018 **Group Brand Manager** (DK, NO, SE, FI, GFI) & Shopper
Marketing manager BAT
Ansvar for brand og kampagne udvikling, prissætning. KPI-sætning og opfølgning.
- 2002–2008 **Brand Manager**, Telia Danmark (og tidligere Orange A/S).



KONTAKT

+45 25408650

barbara.buhlmann@gmail.com

Sanskevej 1, 2960 Rungsted Kyst

[linkedin.com/in/barbara-flindt-buehlmann](https://www.linkedin.com/in/barbara-flindt-buehlmann)

UDDANNELSE

2021

Board Company

Bestyrelsesuddannelse

2002

Copenhagen Business School

Cand Merc EMF

PRIVAT

Jeg er 49 år og bor i et gammelt sort træhus i Rungsted med min mand Morten, vores to børn; Clara på 15, Mathias på 18 og vores to cocker spaniels Happy og Bailey .

Jeg sætter pris på at være sammen med familie og venner, gerne over god mad, og gerne i vores sommerhus i Asserbo. Derudover elsker vi at rejse og oplevelser - både til sol og sne, storbyer og til natur oplevelser.

Jeg er vinterbader og hundelufter og det seneste års tid er jeg desuden blevet passioneret padelspiller, og jeg er derudover storforbruger af lydbøger og podcasts inden for en række genrer.

BESTYRELSESKOMPETENCER

P&L OG STRATEGI

P&L ansvar og levering af kommercielle KPI'er som landechef. Jeg har mange års erfaring i udarbejdelse af strategi både på overordnet niveau, og specifikt for prissætning, salg, marketing og produktportefølje.

FORRETNINGSUDVIKLING & VÆKSTPLANER

I BAT har jeg drevet flere vækstplaner, herunder en succesfuld transformation mod mindre sundhedsskadelige kategorier som Landechef. Derudover har jeg indgående erfaring med Business case udarbejdelse, produktudvikling og forbruger research. Jeg hjælper i dag iværksættere og SM'ere på tværs af brancher med at forbedre top- og bundlinjen gennem kommerciel sparring. Fra strategi til eksekvering. Fra forretningsudvikling til marketing og salgsplaner.

LEDELSE & ORGANISATIONSUDVIKLING

Jeg har indgående erfaring som leder både direkte og gennem mellemledere. Sparring, coaching og udvikling af high performing teams. Udvikling af organisationsdesign, succession planer. Jeg var en del den nordisk ledergruppe i BAT. Stakeholders; HQ ledergruppe og Board of Directors

SALG & MARKETING

Jeg har arbejdet med salg og marketing i mere end 20 år. Jeg har haft ansvar for den danske salgsorganisation i BAT (ca. 50 FTE); field sales, Key account, trade activation, Shopper Marketing og to webshops.

Jeg har arbejdet med udvikling og udrulning af marketing planer for flere nordiske markeder (DK, SE, NO, FI, GFI), med henblik på at levere de overordnede mål.

KOMMUNIKATION

Kommunikation og klarhed omkring mål og planer til hele organisationen på alle niveauer, og tilrettet modtagerne. Forankring og buy-in hele vejen rundt er afgørende for at sikre motiverede medarbejdere og levering af mål.

BRANDING

Ansvar for globale brands Lucky Strike og Pall Mall i Norden. Internationalt ansvar for strategisk brand udvikling af PRINCE brandet, og for udvikling af lokale brands som KINGS, med udgangspunkt i udfordringer under respekt for brandhistorien der førte til styrket position (segment- og markedsandel) og mere klar brand profil.

HVAD SIGER ANDRE OM MIG

During her leadership the DK business, transformed successfully towards a better tomorrow by launching risk reduced products and establishing a leading market position, through her strong commercial mindset and pragmatic approach. Further Barbara acts mature, credible and is a natural forward planner with a likable personality and a motivating leader that will be able to generate commercial progress in most organizations.

She is a very commercial business leader and has a strong understanding of all areas of the business including the consumer. On a personal level she is a driven leader that brings her organization along behind the targets.

Barbara is one of the most consumer-oriented marketers that I have worked with, finding a good balance between commercial results and consumer focus, asking the right questions and challenging status quo to push the team forward.

She is a strong leadership profile with emphasis on professionalism, integrity and empathy. With a very diverse background within Marketing disciplines, she has solid holistic competencies supporting her and others in achieving set goals in a very fast-paced environment. I know her only as a great people leader aiming at empowering her teams to grow with support and clear directions.

Barbara forstår og værdsætter værdien af en stærk positiv kultur, og hun lægger stor vægt på at skabe dette gennem hendes inkluderende, visionære og coachende ledelsesstil. Hun har altid spillet en meget aktiv rolle, hvor hun på ansvarlig vis har udfordret og kommet med nye vinkler/ideer, og altid været loyal i forhold til de beslutninger, der er blevet truffet. Barbara er ekstremt passioneret og har et uset højt energiniveau, og hun er en fornøjelse at arbejde sammen med.