

Juli 2013

## BRUTTO CURRICULUM VITAE



### Erhvervserfaring:

På baggrund af en bred erfaring indenfor forretningsudvikling og salg, har jeg udviklet mig til en passioneret relationsopbygger, med fokus på at skabe langvarige kunderelationer.

Mine bedste arbejdsbetingelser finder jeg i spændingsfeltet mellem forretningsudvikling og salg. Jeg mener at strategi og taktisk-ledelse altid kommer først, og at salget derefter bliver mest effektivt.

De **spidskompetencer**, jeg byder ind med er især:

- Strategisk salgsudvikling
- Taktisk virksomhedsledelse
- Innovation
- Salgsledelse og udvikling på det operationelle niveau
- Kommunikation
- Viden om teknologi

Blandt mine væsentligste **resultater** vil jeg nævne:

- Jeg var drivkraften og initiativtageren til relancering af virksomheden og dens gamle og utidssvarende kommunikation, produktbeskrivelser og grafiske design, med nyt. Bl.a. var distributørerne så glade for dette, at flere med det samme udførte nationale versioner og varianter, som om det havde været franchise de skulle implementere. Samtidigt håndterede jeg forandringsledelsen, til en ny og værdibaseret kultur. I mit perspektiv betød relanceringen også, at virksomheden kom bedre igennem finanskrisens udfordringer.
- Genforhandling af virksomhedens største serviceaftale (1/2 million kr.), som det i mere end 4 år før jeg kom, ikke havde været muligt for andre af firmaets sælgere at "få igennem" overfor kunden.

**På den personlige side** er mit samarbejde karakteriseret af at jeg:

- Arbejder yderst loyalt og særdeles engageret mod det, der tjener virksomhedens bedste – jeg mener, det tjener *alles* bedste
- Har en iderig tilgang til udfordringerne og i min problemløsning
- Er en meget initiativrig og resultatsikker forretnings- og salgsudvikler

Jeg har samtidig, også inden for arbejdstiden, humoristisk sans, er åben, fordomsfri og bidrager til den gode stemning i virksomheden. Mine tidligere kollegaer og chefer ved de kan stole på mig som menneske og samarbejdspartner, også fordi jeg er konsekvent og handlekraftig, når det er påkrævet.

## Karriereforløb

2007 – 2013 PC|SCHEMATIC A/S, *Sales Manager, International Sales Manger og Marketingsansvarlig*

2005 - 2007 Siemens Building Technologies, *Salgsingeniør*

2002 - 2005 Prolon Control Systems Aps, *Sales Manager*

2002 - 2002 Varta Micro Batterier, *OEM Market Manager*

2000 - 2002 Kemp & Lauritzen A/S, *Afdelingsleder IBI-installation*

1999 - 1999 LEOMOTOR Lenze, *Salgsingeniør*

1998 - 1999 Peek Trafik A/S, *Salgsingeniør*

1997 - 1998 Buhl & Bønsøe A/S, *Salgskonsulent*

1995 - 1997 Erik Westerberg A/S, *Salgsingeniør og salgschef*

1986 - 1995 Thrane & Thrane A/S, *Sales Engineer, After Sales Support Manager m.m.*

1985 - 1986 Philips A/S, *Elektronikmekaniker*

1985 - 1985 Medimatic A/S, *Elektronikmekaniker*

## Faglige kompetencer

### Strategisk ledelse

- Bidrager til og deltager i direktionsarbejde med udarbejdelse af overordnet strategi, revision og udvikling af forretningsplaner
- Værdibaseret og værdiskabende ledelse
- Vidensdeling via støtte værktøjer som CRM og Mind Mapping
- Udarbejdelse af salgsstrategi for det danske marked og eksport markeder
- Ansvarlig for implementering af salgsstrategi for danske- og eksportmarkeder

### Analyse

- Udføre markeds-, produkt- og konkurrentanalyser
- Analyse af markedsposition samt vurdering og prioritering af markeder
- Analysere udbud og hjælpe partnere med at analysere og forstå udbud

### Forandringsledelse

- Relancering af DpS CAD Center som PC|SCHEMATIC A/S

### Innovation

- Udvikling og effektivisering af møder med hjælp fra støtteværktøjer, som fx "De seks tænke hatte" (af Edward De Bono)
- Effektivisering af beslutninger med hjælp af støtteværktøjer (De seks værdimedaljer)
- Udvikling af salgsprocesser og implementering af disse i et CRM
- Designe IBI løsninger og dataindsamlingsløsninger
- Forslag til forbedringer indenfor egne ansvarsområder

### Salgsledelse

- Afdelingsansvarlig for såvel nationalt som eksportsalg
- Ansvarlig for udvikling af nye eksport markeder
- Afholdelse af opfølgingsmøder med distributører og partnere i Danmark
- Planlægge og afholde årlige distributørmøder
- Evaluere, udvælge eller opsige distributører og partnere

- Implementering af salgsprocesser i CRM

## Salgsplanlægning

- Planlægge og afholde store kundeseminer
- Planlægge, koordinere og udføre afdelingens salgsaktiviteter
- Etablering af mødeaftaler
- Planlægning og afholdelse af møder internt og eksternt
- Planlægge indsatser til udvælgelse og aktivering af nye kundeemner
- Forretningsrejser

## Relationsopbygning

- Aktivt deltagende i netværksopbygning generelt samt i netværksopbygning omkring eksportkompetencer
- Daglig kontakt med kunder, partnere og distributører på dansk og engelsk

## Kommunikation og præsentation

- Firmapræsentation
- Præsentation af produkter og løsninger
- Præsentere koncepter for større forsamlinger
- Ide oplæg til tekster til markedsføring
- Opdatering af personale angående produkter og ydelser

## Personligt salg

- Udføre værdibaseret salg, med udgangspunkt i SPIN eller værdicirklen
- Salg i fremmede kulturer, eksportansvarlig
- Salg af Software som E-CAD
- Planlægge og udføre salgsaktiviteter
- Behandling af indvendinger
- Beregne og udarbejde tilbud på både dansk og engelsk
- Forhandle tilbud og priser med kunder på både dansk og engelsk
- Afslutte ordre med kunden

## Undervisning

- Arrangere og planlægge undervisning, samt udfærdige undervisningsmateriale
- Afholde undervisning af distributører på engelsk i produkt og salgsteknik
- Afholde undervisning i:
  - Kunderelationstankegang
  - CRM løsninger
  - "De seks tænke hatte" af Edward De Bono
  - IBI anlæg med speciale i LonWorks
  - Inmarsat Satellit kommunikation på dansk og engelsk

## Personaleledelse og medarbejderudvikling

- Daglig ledelse af op til 7 medarbejdere
- Stor viden om udfordringerne ved selvledelse
- Udvikle og fastholde afdelingens fokus på overordnet strategi

- Personaleansvar for både support- og salgsafdelinger
- Situationsbestemt ledelse
- Præstationsfremmende coaching af medarbejdere
- Planlægge og udføre personaleudviklingssamtale
- Opstille udviklingsplaner for medarbejderne
- Opstille KPI for personale, som balanced scorecard
- Sambesøg med sælgere
- Godt kendskab til DISC systemet

## Marketing

- Udarbejdelse af marketingsstrategi og marketingsaktiviteter for DK og eksport
- Koordinering af marketings aktiviteter, samt salgsaktiviteter med marketing
- Udvikle messe- og annoncetemaer
- Ansvarlig for marketing og implementering af marketingsstrategi
- Ansvarlig for introduktion af nye produkter på eksportmarkeder
- Beslutte og prioritere hvilke marketings aktiviteter som udføres
- Udvikle og koordinere marketingsmateriale og tekster
- Udvikle tekster og materiale til produktinformation og hjemmesider

## Kundepleje

- Daglige kontakt med danske kunder i skrift, tale og e-mail
- Daglig kontakt med udenlandske distributører og kunder, samt skriftlig og mundtlig betjening af udenlandske henvendelser på engelsk
- Daglig telefon- og skriftligsupport af distributører på engelsk
- Udføre serviceopgaver hos kunder

## International erfaring

- Eksportansvarlig i seneste job
- Viden om andre kulturer, specielt indisk og kinesisk kultur
- Afholdelse af kundemøde og seminarer
- Eksportrejseerfaring fra:
  - Sverige, Norge, Holland, England og Tyskland
  - Amerika
  - Marokko
  - Sydkorea, Indien og Kina
  - Australien
- Afholdelse af undervisning
- Netværk i Netværk Danmark for eksportansvarlige

## Viden om teknologi

- Elektrisk CAD software
- Produkt og teknologiansvarlig
- Elektronik og mekanik
- Stor viden om batterier og har været produktansvarlig på litumbatterier
- Automation og automatiske anlæg

- Lys og lysteknik herunder lysfølere
- Ventilation, varme og køleanlæg
- IBI anlæg som IHC, Visual IHC, KNX (EIB) og LonWorks, samt netværksteknologier til disse
- Trafik, trafikregulering og produktansvarlig på trafik videodetektering
- Temperaturfølere, Lufthastighedsfølere, Fugtighedsfølere
- Passiv infrarøde sensorer
- Radio teknik og Radiotelex via HF
- Satellit teknologi og produktansvarlig Landmobil Inmarsat-C
- NMT og GSM mobil teknologi
- Xenon radioaktiv detektering ved hjernescanning
- Computernetværk

### Projektledelse

- Udføre brainstorm, skabe overblik over opgaven fra kaos til system
- Ansvarlig for implementering af CRM software
- Udvikling af webshop og koordinering af udfærdigelse af denne
- Udvikle interne processer som betjening af webshop og af telefoner

### Økonomistyring

- Afdelings budgetansvarlig
- Budgetansvarlig salg og eksportsalg
- Budgetansvarlig marketing
- Udarbejdelse af prisstrukturer
- Koordinere priser
- Intern forhandling af priser imellem afdelinger

### Ledelsesrapportering

- Ansvarlig for løbende rapportering til leder, ledelse og ejerkreds af status og aktiviteter.

### Indkøb

- Specificere løsninger og udvælge leverandører hardware, PC og server samt xRM systemer
- Forhandle priser med leverandører
- Daglig supportere indkøbsafdelingen med opgaver ad hoc.

### Udfærdigelse af tekniske opgaver

- Ansvarlig for installation af CRM software klient og server løsning
- Programmering af IBI anlæg, samt installation af IBI server løsninger
- Fejlretning på elektronik, radioteknologi og IBI anlæg
- Udføre service opgaver hos kunder på radio, satellit og IBI teknologi

### Produktion

- Producere og teste elektronik og elektroniske enheder
- Koordinere internt for produktion af ordre
- Udfærdige styklister
- Indtaste produktionsdata i computer anlæg

## Personlige kompetencer

- Fremsynet
- Helhedsorienteret
- Velformuleret
- Strategisk analyserende
- Systematisk og struktureret
- Beslutsom og handlestærk
- Vedholdende
- Procesorienteret
- Accept af "de mange sandheder"
- Involverende
- Holistisk menneskesyn
- Empatisk og kunne sætte mig i kunden/andres sted
- Bevidst aktivt lyttende

## Uddannelse og kurser

2011	Diplomleder uddannelse, Provana Management mini MBA
2010	Salgsledelse 1 kursus, Business Danmark Uddannelse
2008	Microsoft CRM 4.0 Applications. MicroWorld
2008	Værdiskabende salg kursus, Business Danmark Uddannelse
2007	Markedsføring kursus, Business Danmark Uddannelse
2001	LonMaker for Windows, Echelon Englang
2000	LonWorks teknologi og netværksdesign, Echelon Holland
2000-2001	Grund og udvidet Excel og Word kursus. System Forum
2000-2001	Alle LK kurser i IHC og Visual IHC, 5 stk. Lauritz Knudsen
1999	Salgsteknik 1, Danske sælgere
1985	Københavns Universitet Panum, Udlært som elektronikmekaniker
1981	Gladsaxe tekniske skole, EFG basisår svagstrømslinien
1980	Mørkhøj folkeskole, Folkeskolens udv. Afgangseksamen

## Sprog

Dansk	Modersmål. Daglig kommunikation, skrift og tale
Engelsk	Daglig forretningskommunikation, skrift og tale
"Skandinavisk"	Ugentlig forretningskommunikation, skrift og tale
Tysk	Turist samtaleniveau

## IT-kompetencer

- Ansvarlig for Microsoft xRM software system og er rutineret superbruger
- Vedligeholde beregningssoftware til serviceaftale tilbud

### Kontor

- Rutineret bruger af Office pakken, Power Point, superbruger
- Visio

#### Kunderelation

- Rutineret bruger og administrator af MS CRM 4.0
- TheWinner
- MultiMark

#### Operativ systemer

- Windows 7
- Windows Vista
- Windows XP, superbruger

#### Teknisk

- LonMaker for Windows til LON, superbruger
- ETS/2 til EIB - KNX
- IHC Term og Visual

#### HTML

- Sharepoint designer
- Frontpage

### Andet/fritid

#### Personligt

- Født 30. november 1963
- Gift med Charlotte siden 1992, sammen har vi 3 børn, Oliver og Max fra 1997 og Alberte fra 1994.

#### Fritid

- Fotografering
- Aktiv i Jyllinge fodbold klub med U12 politik og foredragsholder angående bedre børnefodbold
- Kører motorcykel, mountainbike og landevejscykel
- Træner boksning og dyrker vægttræning.