

# Curriculum Vitae

Vedholdende og loyal forretningsudvikler med stor ict-erfaring. Ekspert i det tekniske/kommercielle krydsfelt suppleret med HD(A), HD(O) samt Master i it. Kan, jf. DISC-test, bidrage med "drive, entusiasme og stabilitet" (højt D/I).

- 6 års ledererfaring indenfor marketing, salg og salgssupport
- 8 års erfaring i udvikling, markedsføring og salg af ict-løsninger
- 6 års erfaring i forretningsudvikling, projektledelse og bid management

Jeg bidrager gerne til en ambitiøs virksomheds fortsatte succes, hvor mine evner til at omsætte kundebehov til reelle løsninger udfordres. Et sted, hvor man forstår, at vejen til succes ligger i at levere den kvalitet, kunden ønsker.



## • BESKÆFTIGELSE

### 2016 - 2018 Salgs- og marketingchef (CCO/CMO) i Hermes Traffic Intelligence

Jeg fik chancen for at være med i endnu et iværksætter-eventyr i et firma, der leverer beslutningsstøtte indenfor trafik. Mine opgaver består primært i at konceptualisere idéer og projekter således, at de kan markedsføres til et bredere publikum.

- Opgaver*
- Udarbejdelse af salgs- og marketingplaner samt kommunikationsstrategi
  - Booking af og afholdelse af kundemøder samt bureaukontakt
  - Udarbejdelse af kampagner, nyhedsbreve, indlæg på sociale medier m.v.
  - Produktion af salgs- og marketingmateriale
  - Planlægning af og deltagelse på messer
  - Strategi- og markedsudvikling i samarbejde med ledelsen

- Resultater*
- ✓ Udviklede nyt koncept til måling af cykelstier
  - ✓ Udviklede koncepter indenfor risk management til partner i Nordamerika
  - ✓ Øgede awareness og følgere på sociale medier
  - ✓ Planlagde og deltog på ICS 2017 i Strasbourg samt ICS 2018 i København
  - ✓ Udviklede nyt eksistensgrundlag og kommunikationsstrategi

### 2013 - 2015 Salgs- og marketingchef (CMO) i Rackhosting

Jeg blev tilbudt en attraktiv stilling i et mindre hosting-firma og muligheden for store forretningsmæssige og personlige udfordringer indenfor IaaS. Jeg var ansvarlig for at skabe vækst gennem nysalg og mersalg på tværs af segmenter og brancher.

- Opgaver*
- Udarbejdelse af salgs- og marketingplaner
  - Salgsplanlægning, budgettering og rapportering til bestyrelsen
  - Booking af og afholdelse af kundemøder samt bureaukontakt
  - Udarbejdelse af kampagner, nyhedsbreve, indlæg på sociale medier m.v.
  - Produktion af salgs- og marketingmateriale
  - Optimering af produkter og forretningsgange (business cases)
  - Vedligeholdelse af priser ift. markedsovervågning
  - Projektleder og implementeringsansvarlig ved besvarelse af udbud

- Resultater*
- ✓ Solgte idéen om professionel mødebooking til bestyrelsen
  - ✓ Opbyggede Account Management og tilbudssystem fra bunden
  - ✓ Afholdte kundemøder på tværs af segmenter og brancher (CxO-niveau)
  - ✓ Vendte strategien og gjorde den mere fokuseret (differentieret)
  - ✓ Gjorde forretningen mere kundeventd (website og medarbejdere)
  - ✓ Udarbejdede faktablade og casestories sammen med bureau
  - ✓ Gennemførte online annoncekampagner, konkurrencer og øgede awareness
  - ✓ Lancerede nye konkurrencedygtige produkter, priser og katalog

### 2011 - 2012 Area Sales Manager i Secomea

Jeg opsagde min stilling i TDC for at deltage i opbygningen af en mindre it-virksomhed med speciale i netværk og sikkerhed. Jeg var ansvarlig for opbygningen af den tyske distributionskanal og sekundært resten af Europa, APAC samt USA.

- Opgaver*
- Kontakt til tyske distributører og generering af leads (kanvas)
  - Tilbudsgivning, salg, produktion og distribution af ordrer
  - Salgssupport og markedsføring (trykt materiale og web)
  - Strategi- og markedsudvikling
- Resultater*
- ✓ Generering af 200+ leads (distributører og slutkunder)
  - ✓ Planlægning af og deltagelse på messe i Nürnberg
  - ✓ Udvikling af salgs- og markedsføringsmateriale (engelsk/tysk)
  - ✓ Udvikling af tekniske kompetencer indenfor netværk og sikkerhed

#### **2005 - 2011** Business Development Manager i TDC Erhverv, Business Services, Consulting

Stillingen var en forfremmelse fra mit job som Outsourcing Manager. Mit mål var at omsætte for 1 mio. kr. på rene konsulenttydelser i Public Account-segmentet og sekundært at bidrage til vores succes i de øvrige segmenter.

- Opgaver*
- Salgsansvarlig for Public Account-segmentet
  - Opbygning af afdelingen og forretningsområdet
  - Analyse af forskellige opkøbssemner indenfor især it-sikkerhed
  - Udvikling af koncepter omkring vores konsulenttydelser
  - Opstilling af salgs- og markedsføringsplaner
  - Status og optimering af kunderelationer
  - Udarbejdelse, analyse og rapportering af survey- og fokusgrupperesultater
  - Udarbejdelse af internt og eksternt markedsføringsmateriale
  - Design af turnkey office for kunde i fund raising-branchen
  - Udvikling af afdelingen i retning af selvstændigt forretningsområde
- Resultater*
- ✓ I 2009 leverede jeg indeks 140 i forhold til målsætningen
  - ✓ I 2010 præsterede jeg 12 % bedre end mine kollegaer på direkte kundetilfredshed/-projekter
  - ✓ Optimering af datafangst og -formidling ved forbedring af kvaliteten af metode og værktøjer
  - ✓ Forståelse for kundernes "pains" og inspiration til "cure" på strategisk plan
  - ✓ Implementering af første komplette servicebaserede løsninger fra TDC Erhverv

#### **2003 - 2005** Bid Manager/Projektleder i TDC Erhverv, Product Management, Telefoni

Jeg sikrede overensstemmelsen mellem det vi solgte, og det TDC Erhverv kunne og ville beskæftige sig med.

- Opgaver*
- Optimering af leveranceprocesser (overlevering mellem afdelinger)
  - Bid Manager på udbudssager, winback-sager og nordiske projekter
  - Ledelse af specialprojekter og komplekse kundetilpassede løsninger
  - Udvikling af beregningsværktøj (proaktiv ledelses-/konkurrentinformation samt kundemateriale)
- Resultater*
- ✓ Implementering af CRM-system til håndtering af leveranceprocessen
  - ✓ Vundet udbudssager på store key account-kunder
  - ✓ Sikring af smidig nummerportering fra konkurrenter til TDC
  - ✓ Beregningsværktøjet har bidraget med millionbesparelser i øget retention og sparet winback - og anvendes fortsat

#### **2000 - 2003** Leder af Salgssupport, Product Management, Telefoni

Vi var bindeleddet mellem Product Management og Account Management og supporterede loyalitets-produkter, som blev udbudt til samtlige erhvervskunder.

- Opgaver*
- Daglig ledelse af afdelingen samt budgetansvar
  - Videreudvikling af afdelingen i forhold til ændrede behov
  - Implementering af målemetoder for afdelingens succes
  - Omrokering af ressourcer i forhold til brandpunkter
  - Forbedring af dialogen med interne interessenter (leverandører/kunder)

- Resultater*
- ✓ Hands-on ledelse og erfaring i kompetenceudvikling, løsning af konflikter, det politiske spil m.v.
  - ✓ Forbedring af sælgertilfredshedsmålingerne
  - ✓ Markant forbedring af klima-/trivselsmålingerne (daglig leder, samarbejdet med andre afdelinger m.fl.)
  - ✓ Succesfuld implementering af mobilprodukter i vores portefølje

**1998 - 2000** Systemkonsulent i TDC Erhverv, Trafiksupport

Jeg supportede Account Managere/salgskonsulenter i afsætningen af trafikprodukter til storkunder.

- Opgaver*
- Opbygning af afdelingen (fastlæggelse af forretningsgange m.v.)
  - Udvikling af metode til brandslukning samt oprydning i bonusprogrammer
  - Uddannelse af kunder og personale
  - Publicering af vores intranet (Site Master)

- Resultater*
- ✓ Skabte grundlag for bedre loyalitetsprogrammer og oprydning i systemer
  - ✓ Forbedrede kundetilfredsheden og bremsede kundeflugten
  - ✓ Stoppede udbetalingen af uberettigede rabatter
  - ✓ Skabte grundlaget for en bedre kundediolog gennem uddannelse

**1995 - 1998** Marketingtrainee i TDC

Jeg startede i vores BtC-enhed og var efterfølgende beskæftiget med BtB-salg i Københavns-området. Det sidste år var jeg på turnus i TDC Mobil og afsluttede forløbet under udstationering i Sunrise i Schweiz (TDC Switzerland).

- Opgaver*
- Forretningsudvikling (markedsanalyse/segmentering, internetstrategi m.v.)
  - Assistent på større dialogmarkedsføringskampagne
  - Benchmarking af forhandlere samt field studies og rapportering
  - Konkurrentovervågning (Elkjöp/Elgiganten, mobilskaber m.fl.)
  - Kampagne for sikring af købssignaler, markedspenetrering m.v.
  - Juridisk bistand i forbindelse med konkurrenters overholdelse af lovgivningen (annoncer, kampagner m.v. i Schweiz)
  - Udvikling af interview-/analyseværktøj til multikulturel markedsanalyse

- Resultater*
- ✓ Ledelsesinformation til brug for defensive strategier (Elgiganten)
  - ✓ Erfaring i direct mail til private og segmentering af mindre erhvervskunder
  - ✓ Ændrede forretningsgange og kundebehandling i konkret forretning
  - ✓ Sikring af, at købssignaler blev opfanget, og at der blev reageret
  - ✓ Sikring af hurtige reaktioner på konkurrenters produkt-/marketingmix
  - ✓ Sikring af datafangsten og ledelsesinformationen i forbindelse med markedsanalyser på multikulturelt marked

• **UDDANNELSE**

**2011** Master i it-ledelse og strategi ved ITU (igangværende)

Jeg skrev projekt om indsamling, analyse og formidling af kundedata for et mindre firma (audiologisk software) til brug for kvalitetssikring og markedsføring.

- Kurser: Personlig ledelse og Forandringsledelse samt Formidling og Metode

**2004** HD i Organisation og ledelse (strategi) ved Handelshøjskolen i København

- Speciale: Corporate branding i TDC med vægten på vision, kultur og image

**1998** HD i Afsætning 8. semester ved Handelshøjskolen i København

- Hovedopgave: Markedsføring af et nyt sprøjtemiddel til dansk landbrug for Bayer koncernen

**1995** Markedsøkonom i international markedsføring fra Lyngby' Uddannelsescenter

- Sprog: Engelsk/tysk
- Hovedopgave: Etablering af Den Blå Avis A/S i Litauen

**1992** Højere Handelseksamen fra Lyngby' Uddannelsescenter

**1990** EFG, handel og kontor fra Lyngby' Uddannelsescenter

- **SUPPL.ERENDE UDDANNELSE**
  - 2001 TDCs lederuddannelse (TLU)
    - Moduler: Ledelse og forretning, kompetenceudvikling og resultatskabende ledelse
  - 1998 Marketingtrainee fra TDC A/S (3-årig turnus i koncernens enheder)
    - Kurser: Generel ledelse, projektstyring og -ledelse, sprog, præsentationsteknik samt koncernspecifikke emner
- **STUDIEMÆSSIG BESKÆFTIGELSE**
  - Lørdagsbud i Post Danmark (1990 - 95)
  - Deltagelse i organisering af sociale aktiviteter m.m. på markedsøkonomstudiet (udløste Lyngby' Uddannelsescenters studielegat samt Bikubens rejselegat)
- **ANDEN BESKÆFTIGELSE**
  - Frivillig på Roskilde Festival og Copenhell metalfestival (2019 -)
  - Freelance IT-Support Manager i Team Genido (2016 -)
  - Freelance Interim Manager i Nexus Interim Management (2016 -)
  - Værnepligt (gruppefører) i Det Kommunale Civilforsvar (1992 - 93)
  - Vikariat som intern servicemedhjælper i Nesa A/S (1992 - 93)
  - Suppleant i andelsboligforening (1999 - 2005)
  - It-Direktør i en forening/loge (1993 -)
- **SPROG**
  - Engelsk: Forhandlingsniveau (uddannelse, udstationering, internationalt netværk)
  - Tysk: Forhandlingsniveau (intensiv undervisning på sprogskolen Berlitz/Zürich)
  - Svensk/norsk: Erfaringsniveau (nordiske projekter i TDC Erhverv)
- **UDLANDSERFARING**
  - Schweiz: Udstationering i Sunrise (TDC Switzerland)
  - Litauen: Field research i forbindelse med skrivning af hovedopgave
  - Øvrige: Har rejst i USA, Hongkong samt store dele af Vesteuropa og Baltikum
- **IT**
  - Microsoft Office-pakken på superbrugerniveau
  - Microsoft FrontPage og Joomla! CMS
  - Ubivox og Mailchimp nyhedsbrevssystemer
  - JavaScript, Visual Basic, databaseintegration/SQL m.v.
  - Windows Server 2012, IIS 8.0
  - VMware Sales Professional (VSP Foundation 5.5)
  - Visual Studio 2015 (C#, ASP.NET)
  - Xamarin Mobil App Udvikling (Android, iOS, Windows Mobile)
  - Almen interesse og flair for it
- **INTERESSER**
  - It: Hardware, software, produktion af hjemmesider
  - Biler: Håndværksmæssig adspredelse
  - Poker: Har bl.a. deltaget i BPO 2011/Riga samt GSOP 2010/Riga
  - Rejser: Mødet med fremmede kulturer/sprog
  - Skisport: Har stået på ski i det meste af alperne samt Rocky Mountains