

Stærk kommerciel, ambitiøs og resultatorienteret strategisk sparringspartner med mere end 20 års erfaring inden for stærke internationale mærkevarer



Mit navn er Marie Louise Rødbro Bækdal, og jeg kan hjælpe dig og din virksomhed videre til vækst. Jeg har i mere end 20 år skabt vækst og øget bundlinie hos større internationale mærkevare virksomheder. Gennem årene har jeg opnået evnen til at se fremad, altid se de nye muligheder og eksekvere disse til mærkbare resultater, udvikling og vækst for mine teams, kunder og virksomheder, store C20 og mindre, B2C og B2B.

Disse salgs- og marketing erfaringer vil jeg gerne bidrage med gennem strategisk sparring overfor dig og kritisk vurdere de udfordringer og muligheder din virksomhed står overfor.

Mine services:

- Et kommercielt sundhedstjek af din forretning; Salgsoptimering med analyse af marked/kundepotentiale, produktportefølje og retning for forretningsmodel og Go2Market strategi
- Forretningsudvikling; Identifikation af nye trends og vækstmuligheder, test af scenarier
- Strategisk rådgivning; Turn-around, value proposition, high performing teams, forhandlingsteknik

Hvordan:

Jeg tilbyder sparring på timebasis, som afgrænset opgave eller på interimbasis over en aftalt periode. Mit fokus er at være en pålidelig strategisk kommerciel sparringspartner for virksomheder, der søger at optimere deres kunde-, salgs-, brand- og marketingstrategier og styrke deres position på markedet.

Lad os samarbejde om at løfte din virksomheds potentiale. Kontakt mig for en uforpligtende samtale om, hvordan mine kompetencer kan skabe værdi for din virksomhed.

Referencer

Nordifakt Aps nordifakt.com

- Strategisk sparring omkring forretningsmodel, produktportefølje og go-to-market strategi

ROEQ Aps roeq.dk

- Strategisk sparring ift. ny global salgsstrategi bl.a. datadrevet leadgenerering og automatisering af salgsprocesser

Rebael Aps rebael.com

- Strategisk sparring til founder team i opstart af bestyrelse og ny direktørpost

OutInspire Aps outinspire.com

- Strategisk sparring ift. fundraising og pitch overfor nye investorer samt forretningsudvikling og go-to-market strategi

Jeg har i mere end 20 år skabt vækst og øget bundlinje hos:

