



Kommerciel, ambitiøs og resultatorienteret profil gennem mere end 20 år med stærke mærkevarer og interesse for bæredygtighed, skalering og værdiskabelse



Jeg har i mere end 20 år skabt vækst og øget bundlinje hos større internationale mærkevarevirksomheder. Gennem de år og frem til i dag har jeg opnået evnen til at se fremad, se nye potentialer og muligheder med blandt andet bæredygtige tiltag og eksekvere disse til mærkbare resultater, udvikling og vækst for mine teams, kunder og virksomheder, store C20 og mindre – disse erfaringer vil jeg gerne bidrage med på strategisk niveau gennem bestyrelsesarbejde og kritisk vurdere de udfordringer og muligheder en SMV virksomhed står overfor.

Mine 3 vigtigste, strategiske kompetencer er:

- Værdiskabelse ved bæredygtig omstilling og digitale tiltag
- Vækst og skalering
- Value proposition

Eksempler herpå:

- Kommerciel strategisk rådgivning og sparring i bestyrelsessregi samt til country management omkring forretningsudvikling, go to market, roadmapping og digital transformation/tilstedeværelse
- Business Standardisation Program i Carlsberg Danmark regi, standardiseringsprogram af forretningsprocesser på tværs af Europa
- Integration af sales excellence og øget fokus på S&OP processer i JDE regi for at ensrette Global Sales Outperformance
- Digital CRM transformation af 4.000 forhandlere via Sales Force Cloud hos Danske Spil A/S

Jeg tilfører værdi til en virksomhed og bestyrelsesarbejdet ved at engagere mig i virksomhedens formål og bidrage til strategisk kommerciel værdiskabelse og forretningsudvikling.

Mine 3 vigtigste, faglige kompetencer er:

- Kommercialisering med fokus på bæredygtig og datadrevet forretningsudvikling
- Salgs-, Kommunikations- og Markedsføringskompetencer inkl. Digitalisering/AI
- 11 års ledelsesmæssig erfaring, P&L ansvar, senest på C-level med reference til Bestyrelsen
og dem bruger jeg, når jeg giver indspark til nye strategiske initiativer som direktion og medarbejdere kan arbejde videre med.

Mine 3 vigtigste personlige egenskaber er engagement, integritet og jysk sund fornuft.

Dem bruger jeg, når jeg skaber nye relationer, tilegner mig ny viden og bidrager i bestyrelsesarbejdet med holdninger, tiltag og nye ideer, der skaber værdi.

Branchekendskab: Consumer goods, Management Consultancy, Netværk & Abonnementsforretning (B2B).

Bestyrelseserfaring

2025 - Bestyrelsesmedlem, DI Hovedstaden
2025 - Bestyrelsesmedlem, KEEPRAS
2024 - Advisoryboard, Nordifakt ApS
2022 - Bestyrelsesmedlem, Krogtofte ApS
2022-24 Bestyrelsesmedlem, Bestyrelseskvinder
2020-22 Advisoryboard, MotilityCount ApS
2019 - Bestyrelsesmedlem, For A Fact ApS

Erhvervserfaring

2023 - Strategisk Rådgiver, mlrb.dk
20-23 Retail Sales Director, Danske Spil A/S
2018-20 Sales Director, JDE Peets Coffee
2015-18 Sales Director, Conaxess Trade A/S
2006-15 Key Account Manager, Carlsberg A/S

Uddannelse

2025 Mini MBA i Sustainability Management (Aros Business Academy)
2024 Bæredygtighed, Strategi og Forretningsudvikling (CBS)
2024 ESG Rapportering (Lederne)
2019 Bestyrelsesuddannelsen (CBS)
2003-2004 Master in Marketing Management
2001-2002 Bachelor in Business Administration

Jeg har skabt vækst og øget bundlinje hos:

