



MARIE LOUISE RØDBRO BÆKDAL

- ✉ marielouise@mlrb.dk
- ☎ +45 22 11 22 24
- 📍 Strindbergsvej 19, 2500 Valby
- 📄 [linkedin.com/in/marie-louise-rødbro-bækdal/](https://www.linkedin.com/in/marie-louise-rødbro-bækdal/)

FAGLIGE KOMPETENCER

- ✓ Kommercielle salgs- og marketing færdigheder i alle kanaler og på tværs (omnichannel)
- ✓ Digitalisering og automatisering af processer og kunderejser
- ✓ Forretningsudvikling og GTM
- ✓ Bæredygtige tiltag som har været for klimaet, medarbejderne og bundlinjen inkl. ESG rapportering
- ✓ Analytisk tilgang til strategi og forandringsledelse

PERSONLIGE KOMPETENCER

- ✓ Transparent og åben kommunikation
- ✓ Skaber godt overblik, prioriterer opgaverne og gør komplicerede problemstillinger simple
- ✓ Energisk, ambitiøs og målrettet
- ✓ Tilegner mig løbende ny viden, forandringsparat
- ✓ Tillidsskabende og empatisk

DRIVKRAFT

Mit hjerte banker for innovativ, bæredygtig og tillidsbaseret lederskab gennem andre og derved motivere til at få det bedste potentiale frem i alle – tilhænger af at gøre mit allerbedste og arbejder hver dag for at være en god rollemodel for andre

RESUMÉ

2023- Direktør – mlrb

Strategisk sparring - investor - bestyrelsesmedlem



2021-2023 Retail Sales Director - Danske Spil A/S

Udbyder spil som Lotto, Quick, Eurojackpot, Oddset m.fl.



2018-2020 Salgsdirektør - JDE Peet's

Kaffe og te drikkevareleverandør bl.a. Gevalia og Lór



2015-2018 Salgsdirektør - Conaxess Trade Beverages A/S

Spiritus drikkevareleverandør bl.a. Bacardi og Grey Goose



2006-2015 - Carlsberg Danmark A/S

Probably The Best Beer In The World



Forskellige roller

Key Account Manager, Business Unit Developer, Trade Marketing Manager, Occasion Activation Manager, Energy Brand Manager



2004-2006 Regional Marketing Manager, Europe – Regus

Udbyder Kontorhoteller, mødelokaler mm.



2002-2003 Brand Manager - Electronic Arts

Udbyder Elektroniske spil til konsoller og online



1999-2002 Nordisk Trade Marketing Koordinator – Castrol

Udbyder High Performance olier til biler, motorcykler mm.



ERHVERVSERFARING

2023 - mlrb Strategisk sparring - investor - bestyrelsesmedlem

- SMV kundesegment bl.a. Nordifakt Aps, Ørbæk Køl Aps
- Jeg yder strategisk kommerciel sparring ift Go2Market strategi, valueproposition og forretningsudvikling samt rådgivning i bæredygtig omstilling, strategi og forretningsudvikling samt ESG rapportering generelt



Juni21 - feb23 Retail Sales Director - Danske Spil A/S

Ansvarsområder

- P&L ansvar og ansvarlig for værdiskabende årsplanlægning, salgsstrategi og budgettering - årlig oms. DKK 5 mia
- Omnichannel ansvarlig for alle tal-, skrabe- og sportsspil i Danmark, Grønland, Færøerne til DVH og Convenience
- Ansvarlig for KAM team, KAM specialist team, Salgsrådgiverteam samt CRM- og Kundeservice team



Resultater

- Digital CRM transformation af knap 4.000 forhandlere via Salesforce Sales Cloud har løftet kundetilfredsheden til 4,5 af 5
- Medarbejdertilfredshed på tværs af mine teams har løftet sig markant til 4,3 på en 5 punkt skala
- Nr. 1 Gradientmåling på KAM og Salgskonsulent niveau

Juni18 - aug20 Salgsdirektør - JDE Peet's

Ansvarsområder

- P&L ansvar og ansvarlig for årsplanlægning, salgsstrategi og budgettering – årlig oms. DKK 0,5 mia. Hovedansvarlig for alle



UDDANNELSE

2024 - **Mini MBA Sustainability Management** v. Aros Business Academy

2019 - **Bestyrelsesuddannelse** v. CBS

2009-2011 **IAA Marketing Management** v. International Advertising Association

2003-2004 **Master in Marketing Management (MA)** v. Solent University, UK

2000-2001 **Bachelor in Business Administration (BA)** v. De Monfort University, UK

1997-1999 **Design Manager** v. Int. Business Academy, Kolding

KURSER

2024 - **ESG rapportering** v. Lederne

2024 - Angella Invest Academy

2022 - **Forandringsledelse** v. APMG Change Management Foundation

2018 - **The Complete Skilled Negotiator** v. The Gap Partnership

TILLIDSHVERV

fra 2024 - Advisory Board medlem hos Nordifakt ApS

fra 2023 - Del af Knowledgeboard, fast track business development

fra 2022 – Bestyrelsesmedlem hos Krogtofte Aps, Familyoffice

fra 2019 - Bestyrelsesmedlem hos For A Fact, et full service Data- og marketingbureau i Dynamics 365

INTERESSER

Jeg er gift med Flemming (selvstændig) og vi nyder at bo i Valby med vores børn Cecilia og August. I min fritid er jeg ret entusiastisk omkring outdoor sport som løb, trekking og alpint skiløb

kommercielle forhandlinger og indgåelse af samhandelsaftaler for de velkendte kaffebrands Gevalia, Espresso House, L'or m.fl

- Ansvarlig for KAM team og KAM specialist team som dækker den danske dagligvarehandel inkl. e-commerce og convenience
- Ansvarlig ift Common Grounds tiltag ift ansvarlig sourcing, minimering af aftryk, social ansvarlighed

Resultater

- Turnaround gennem sales excellence, S&OP, forhandlingsteknik, revenue management mm. har ført teamet til high performers 2 år i træk med vækst på både volumen, top- og bundlinie
- Implementeret sales outperformance, højnet kategorividen inkl. viden om kaffens oprindelse og ny tilgang til kunder har resulteret i et strategisk kategorikaptajn partnerskab med 2 hovedkunder, salling group og Dagrofa
- Opnået 1. plads af i alt 36 lande i Q2 2020 indenfor Global Sales Outperformance

Aug15 - maj18 - Conaxess Trade A/S

Sales Director KAM & Field Sales, Drikkevarer

conaxess
TRADE
Good home for brands

Ansvarsområder

- P&L ansvar og ansvarlig for kategori- og salgsarbejdet med brands som Bacardi, Fernet Branca, Bombay, Grey Goose m.fl
- Ansvarlig for salgskonsulenter, kategori- og KAM team til afdækning af den danske detailhandel, e-commerce samt grænsehandel

Resultater

- En fokuseret indsats i KAM teamet med kategoritræning, nye KAM værktøjer og investeret tid og kræfter i de rette formater resulterede i øget markedsandel, topline vækst +13,3% og bundlinie vækst +48,6%
- Modtog Gazellepris i 2017
- **4 måneders projekt - Business Development Manager, Nordic**

Lead af nordisk projekt hvor Proctor&Gamble's fieldsales overgik til Conaxess Trade's forretning. Projektet omfattede bl.a. Integreret CRM, opdateret produktintegration, bemanning kontraktuelt på plads (36 salgskonsulenter), salgstræning og Kick Off møder i hvert land

Sept06 - juli15 - Carlsberg Danmark A/S

Key Account Manager (primær rolle)

Carlsberg
Danmark

Ansvarsområder

- P&L og KAM ansvarlig, salling group – årlig oms. DKK 1,1 mia
- KAM repræsentant i Business Standardisation Program, standardisering af forretningsprocesser på tværs af Europa
- Produktinnovation

Resultater

- Kategorikaptajn pga fokus på vækstområder som specialøl, optimerede salgsprocesser, kategoriudvikling samt markedsindsigter og højt niveau i brug af POS data
- Rangeret nr. 1 leverandør i FACTUM 2013/2014
- Har siden 2012 højnet toplinien +43% og bundlinien +27%