

Karriereforløb

Beskrivelse af jobs

Søger altid at nå målene og gør det der skal til. Jeg kan forhandle på alle niveauer både lokalt og internationalt. Søger indflydelse og kan have mange bolde i luften uden at blive stresset. Kan arbejde/være alene og er gerne sammen med andre socialt hvis det behøves. Er praktisk orienteret for fuldførelse af opgaven. Som **spidskompetence** kan jeg nævne: god forhandlingsevne, begejstrer og er innovativ, kan lukke både salg og indkøb som win-win aftaler.

Area Sales Manager 2007 –	IDEAS Denmark A/S, Brøndby Area Sales Manager. Salg af salt Peber og krydderi kværne. Kværnværker og fuldt sourcede produkter. Salgsansvar for Italien, England, USA og Canada samt andre lande.
Sales Manager 2006 – 2007	BasicCon Scandinavia A/S, Rødovre Sales Manager. Sourcing af produkter fra Asien hovedsageligt Kina. Budget-, salgs- og indkøbsansvar. Forhandling med store kunder i Skandinavien, Europa og Canada.
Sales Manager 2004 – 2006	Jahn A/S, Ishøj Sales Manager for isenkram, VVS – El artikler og home deco. Sourcing af produkter fra Asien hovedsageligt Kina og Vietnam. Budget-, salgs- og indkøbsansvar. Forhandling med store kunder i Skandinavien, Europa og Canada.
Produktchef 2002 – 2004	Diatom A/S, København Produktchef for lim med ansvar for salg fra canvass til specifikke kundeløsninger i produktionen. Personaleansvar for to sælgere. Ansvar for budget og marketing. Intern undervisning i produkter. IT Supervisor i CRM og CMS systemer internt.
Afdelingsleder 2000 – 2002	Hairtech ApS, Århus/Aabenraa/København, Frisørartikler en gros. Afdelingsansvarlig for fem medarbejdere herunder to sælgere. Ansvarlig for produkter, IT, forretningsplan, udarbejdet vejledning til medarbejdersamtaler, marketingplan og budgetter. Undervisnings-materiale internt som eksternt samt undervisning i produkter.
Ejer 1995 – 2000	Jacoiffeur ApS, København, Frisørartikler en gros Overtog firmaet sammen med søster efter vores far. Budget ansvarlig, marketingansvarlig, webdesigner, indkøber, kontakt til udenlandske firmaer.
Sælger 1983 – 1995	Jacoiffeur ApS, København, Frisørartikler en gros Marketingansvarlig, webdesigner, indkøber, kontakt til udenlandske firmaer.
Mesterlærling 1979 – 1983	Oluf Brønnum & Co. A/S, København En gros handel isenkram.
Uddannelse	1983 – 1984 Merkonom, København Merkonom i virksomhedsøkonomi, ledelse & samarbejde samt marketing.
	1978 – 1979 Læst til studentereksamen, København Sankt Annæ Gymnasium.
	1967 – 1978 Realeksamen, København Sankt Annæ Gymnasium.
Kurser	2002 Salgskursus Danske Sælgere, Holte Kurset afholdt af Connectia.
	1989 Aktionsbaseret salgstræning, København Cultivator (Frank Johansen A/S).
Personlige kompetencer	Bliver betragtet som energisk, vedholdende, god til langvarige kunderelationer, forandringsvillig, progressiv, grundig og omstillingsvant.
Personlige oplysninger	CPR. NR. 280661 Gift, har 2 børn, bor i andelslejlighed Fritid: Tidligere elite idrætsgymnast, PC programmering herunder web design, kunstmaling samt andre kreative interesser, rejser og mad. Se evt. www.pelsen.dk.

Generelle

Kompetencer

Ledelse og organisationsudvikling	<ul style="list-style-type: none"> • Udvikling af selskab fra 3 til 18 medarbejdere (bl.a. gennem fusion). • Erfaring i strategisk og operativ ledelse, herunder coaching af sælger- og teknikergruppe, samt bestyrelsesarbejde. • Erfaring i virksomhedsfusion. • Udarbejdelse og implementering af strategiplaner. • Personaleansvar og -ledelse herunder provisionssystemer. • Erfaring i rekrutterings- og ansættelsesaftaler.
Forhandling	<ul style="list-style-type: none"> • Erfaring i forhandling af kontrakter med store kunder herunder sourcing. • Erfaring i ansættelsesaftaler, løn- og provisionsaftaler.
International erfaring	<ul style="list-style-type: none"> • Generel erfaring fra coaching med internationale organisationer. • Erfaring fra internationalt projektarbejde. • Erfaring fra indgåelse af internationale kontrakter.
Sprog	<ul style="list-style-type: none"> • Engelsk skriftligt og mundtligt, flydende/forhandlingsniveau. • Tysk, grundlæggende skriftligt og mundtligt. • Kendskab til svensk. • Kendskab til norsk.
Branchekendskab	<ul style="list-style-type: none"> • 24 års erfaring fra frisør-, isenkram- og kemisk-teknisk branche. • 4 års erfaring fra sourcing af produkter i Asien

Funktions

Kompetencer

Salg og markedsføring	<ul style="list-style-type: none"> • Personligt salg. • Salg gennem skriftlig kommunikation - brev, nyhedsbreve mv. • "Rå canvas". • Udarbejdelse og gennemførelse af salgs- og markedsføringsplaner. • Erfaring i planlægning og gennemførelse af - seminarer, messer og udstillinger. • Erfaring i opbygning af image "fra bunden".
Regnskabsforståelse	<ul style="list-style-type: none"> • Erfaring fra løbende økonomisk rapportering og års afslutning samt investeringer. • Erfaring i budgettering og rapportering.
IT	<ul style="list-style-type: none"> • Superbruger og supervisor i mange programmer herunder CRM og CMS systemer.
Rådgivning	<ul style="list-style-type: none"> • Erfaring i virksomhedsrådgivning indenfor både forretnings-, organisations- og IT-mæssige områder.