

CV

Fornavn/Efternavn

Vej, nummer, postnummer, by

Mobil

E-mail: xxx@mail.dk

<https://dk.linkedin.com/in/xxx>

Foto

Profil

Cand.pharm. med xx års erfaring fra medicinalbranchen, mange forskellige stillinger inden for samme globale virksomhed placeret såvel i Danmark som i udlandet, hvor jeg har arbejdet med salg, marketing, ledelse inklusiv fuldt finansielt bundlinje ansvar. Alle resultater og tilbagemeldinger gennem årene indikerer min styrke inden for arbejdet med mennesker, og især inden for undervisning, coaching, mentoring.

Her brænder jeg igennem pga. min passion, der smitter, og min evne til at formidle og inspirere.

Efter mange år i linje ledelse tilbyder jeg nu følgende:

Til uddannelsesinstitutioner og kursusvirksomheder inden for salg, marketing, ordentlig kundeorientering, ledelse:

- få jeres undervisning beriget med praktisk erfaring, min passion for formidling, samt en fleksibel konsulent tilknytning.

Til HR og træningsafdelinger:

- få jeres interne mentoring, coaching program beriget med praktisk erfaring, min flair for at inspirere mennesker, samt en fleksibel konsulent tilknytning.

Til spæde opstartsfirmaer, bestyrelser eller Advisory Boards

- få input til jeres forretnings model og marketing plan.

Personlige kompetencer	Faglige kompetencer
Passion, der smitter.	Salg, salgsledelse, sælgertræning.
Inspirerende med sans for at undervise og formidle.	Marketing, strategi sætning, kundeorientering.
Skaber overblik og gør tingene simple.	Life Cycle Management (Pharma univers).
Empatisk med styrke i interpersonel kommunikation.	Strategi sætning, medarbejder involvering (leadership).
International erfaring. "Cultural Intelligence".	Ledelse og drift, personale, budgettering (management).
Skaber som leder en tone, der gør folk effektive.	Rekruttering, coaching, undervisning.
	Forretnings forståelse, P/L simulering, Business Case etablering.

Ansættelser	Uddannelse, kurser
<p>200x - 201x Virksomhed x, DK - 3 Director stillinger. Bundlinje ansvar samt personale ansvar.</p> <p>199x – 200x Virksomhed x, Udlandet - General Manager</p> <p>198x – 199x Virksomhed x, DK Sælger, Produktchef, Business Unit Manager.</p>	<p>201x – Pharma Late Stage Life Cycle Management</p> <p>201x-1x – Ledelseskursus - 4 x 3 dage i udlandet</p> <p>198x – 200x – Adskillige salgskurser, lederkurser, marketing kurser gennem xx år</p> <p>197x - Cand. Pharm. – Universitet x</p>
Sprog, IT	
<p>Dansk - modersmål Engelsk - flydende i skrift, tale Svensk, Norsk - kan kommunikere Tysk - lidt</p> <p>IT på brugerniveau: MS Office og Outlook, Lotus Notes</p>	
<p><u>Privat</u> Født 195x</p> <p>Gift 1 barn, xx år</p> <p>Fritidsinteresser Golf – motions cykling - kajak - musik, dans</p> <p><u>Referencer</u> Oplyses efter aftale.</p>	

CV - fuld version

200x – 201x

Virksomhed x, Danmark

Global Business Unit

Senior Director, Head of Europe and Head of Corporate Brand

Afdelingen er nyetableret og skal optimere medium, short term profit for de modne cash cow produkter, primært gennem LCM (Life Cycle Management), strategisk såvel som taktisk.

Jeg rapporterer til Fornavn, Efternavn, VP for Global Business Unit. Senere tager Fornavn, Efternavn over.

Mit ansvar

- Global, corporate LCM strategi
- Direkte ledelse af x medarbejdere - x International Brand Managers, x Nordic Sales Manager, x assistent
- Implementering i egen region Europe, med fuldt P/L ansvar - ca xxx mill Euro årligt salg på topline

Mine resultater

- Etablering af fuld ejerskab i datterselskaberne for WEP samarbejdet, inkl. gode samarbejdsaftaler
- Skabte bundlinie forbedring via nedlæggelse af traditionel salgsorganisation i 4 lande samt implementering af digital markedsføring.
- Skabte mere fokus på prisforhøjelser
- Høj motiveret, produktiv stab, der tør gentænke vor forretningsmodel- og metoder
- 201x STEG salget x% i et ellers fladt marked

En global omorganisering fører til nedlæggelse af WEP funktionen med effekt fra 201x.

Alle berørte forsøges genplaceret i den nye organisation.

- Jeg takker nej til det tilbudte, da det ligger for langt fra mine kompetencer og erfaring.

201x – 201x

Virksomhed x, Danmark

Regional Director

Den nydannede region skal styrke vor forretning i de lande i regionen, hvor virksomhed x ikke er tungt til stede, og der skal etableres nye datterselskaber, hvor vi slet ikke er tilstede.

Jeg refererer til Fornavn, Efternavn, Regional VP.

Mit ansvar

- Fuld P/L ansvar for x lande, x lande med egen organisation, og y lande med distributører
- xx mill Euro salg, fixed costs xx mill Euro
- Ledelsesansvar for salg, marketing, finans, lande chefer, ialt x i direkte reference, med total regional stab xxx
- Etablering af nye datterselskaber

Mine resultater

- Etablerede nye selskaber i x ud af x lande (xx ansatte i land x), PL (xx ansatte i land y)
- Rekruttering af landechefer, herunder etablering af Search Profile, Jobbeskrivelser, såvel som gennemførelse af interview i samarbejde med HR og lokal rekrutteringsagent.

Global omorganisering i 201x fører til nedlæggelsen af NME, samt dannelse af WEP, hvor jeg tilbydes et godt job, der matcher min erfaring.

200x - 201x

Virksomhed x, Danmark

Area Manager

Region x skal styrke vor forretning i de lande, hvor virksomhed x ikke er tungt til stede, og der skal etableres nye datterselskaber, hvor vi slet ikke er tilstede.

Jeg refererer til Fornavn, Efternavn, Regional VP

Mit ansvar

- Fuld P/L ansvar for xx lande, x lande med egen organisation og x andre lande med distributører
- Ledelsesansvar for salg, marketing, finans, lande chefer, i alt x i direkte reference.
- Etablering af nye datterselskaber

Mine resultater

- Etablerede nye selskaber i udlandet
- Rekruttering af landechefer, herunder etablering af Search Profile, Job beskrivelser, såvel som gennemførelse af interview i samarbejde med HR og lokal rekrutterings agent.
- Forbedret kontrakt aftale med vore distributører i udlandet, før de blev afleveret til anden region Global

Omorganisering fører til nedlæggelsen af regionen samt dannelse af nyt selskab, som jeg får ledelsen af.

199x- 200x

Virksomhed x

Udstationeret til større by i Europa

General Manager, Region x

Rapporterede til flere i denne xx års periode, længst til Fornavn/ Efternavn, som pt. er Vice Chairman i Fond x.

Mit ansvar

- Fuld P/L ansvar for ca. xx lande i region x.
- 5-10 lande - alle med medarbejdere fra virksomhed x.
- 2 distributør lande
- Ledelse af salg, marketing, HR, finans, Regulatorisk Afdeling. Landechefer. Ialt xxx i organisationen - heraf x i direkte reference

Mine resultater

- Etablering af en super motiveret og produktiv stab, der rangerer blandt de bedste i regionen
- Budget opnåelse, ca xx mill Euro operating profit.

200x tager vi hjem til Danmark af familiemæssige årsager, og virksomhed x har et job, der matcher min erfaring.

198x – 199x

Virksomhed x, Danmark

Business Unit Manager

Jeg refererer til flere, især Fornavn/Efternavn, Salg/marketingdirektør

Mit ansvar

- Salg og marketing ansvar for den del af sortimentet, der har praktiserende læger som kundegruppe
- Forskellige typer af medicin
- Business Unit Manager, ledelse af salgsstyrke (5) samt marketing team (3)

Mine resultater

- Byggede et nyt team i salg og marketing, inkl. rekruttering og træning.
- 2 produkt lanceringer

Jeg op siger selv stillingen, da virksomhed x opfordrer mig til at søge stillingen som leder af region x.

198x – 198x

Virksomhed x - Danmark, Eksport afdelingen

International Produktchef

Rapporterede til Fornavn/Efternavn, Chef for Koncern Marketing

Mit ansvar:

- Corporate strategi for produkt x linien i Eksport afdelings regi
- Kampagnematerialer
- Træning af især egen organisationsstab i region x
- Senere også ledelsesansvar for x andre International product Managers

Mine resultater:

- Etablerede international strategi og lancering af produkt x samt produkt y, herunder trænings materiale, kampagne materiale.
- Succesrige trænings seminarer, der motiverede vore oversøiske sælgere.

Jeg siger op, fordi jeg vil se nyt, og især lære mere om ledelse af mennesker og salg.

198x – 198x

Virksomhed x - Danmark

Lægemiddel konsulent

Jeg refererer til Fornavn, Efternavn, chef for Dansk Salg

Mit ansvar

- Salg af 3 produkter i det meste af Sjælland

Mine Resultater

- Opnåede den hurtigste vækstrate på det nye produkt

197x – 198x

Virksomhed y

Forsker job

Jeg tester mig selv som forsker i et 1- årigt tidsbegrænset forskningsprojekt.

Til trods for tilbuddet om fastansættelse er jeg overbevist om at jeg skal ind i salg, marketing verdenen, så jeg siger op.

Uddannelse, kurser

201x - Pharmaceutical Life Cycle Management

Indgående kendskab til Pharma Late Stage Life Cycle Management
Indsigt i værktøjer til forlængelse af pharma produkter's indtjeningskurve over årene før- under- efter patentudløb.

201x-1x - IMD Business School, udlandet

Growing Leadership - 4 x 3 dage specifikt program Change
Management - Vision/mission creation - Growing Leadership

1980 - 2008

Salgskurser, sagsleder kurser, generelle lederkurser, marketing kurser - talrige gennem alle årene

Jan 1978

Cand. Pharm - Danmarks Farmaceutiske Universitet