



CURRICULUM VITAE

Mette Dahl Juelner, Rudegårds Alle 5, 2840 Holte

Alder: Født den 7. april 1969
Tlf.nr.: + 45 60 27 82 27
E-mail: mdj@bizbuddy.dk.

Beskæftigelse/kvalifikationer:



2015 –

Indehaver og chefkonsulent, BizBuddy ApS

Forretningsudvikler og ekstern managementkonsulent for små og mellemstore virksomheder. Kommerciel screening, undervisning samt rådgivning inden for strategi, positionering, konceptudvikling, service, salg, kommunikation/PR, kunderelationer og markedsføring. Ekspert i grundfortællinger.

Kundeportefølje (udpluk):

Dansk Projektledelse
VEU-Nordsjælland
Entry Point North
Roche
Copenhagen Heathtech Cluster
Travel Sense
Gladsaxe Kommune
Digitaliseringsinstituttet
Orbicon
Hotel Hillerød
Tandex
Fredensborg Kommune

Underviser/oplægsholder hos:

Asnæs & Vangstrup (oplevelsesøkonomi – akademiuddannelsen/ledelsesniveau)
Hovedstadens Iværksætterprogram (kundesegmentering, netværk, kommunikation/PR og positionering)
Teknologisk Institut (virksomhedens grundfortælling)
Certificeret i "Væksthjulet"

Speciale i oplevelsesøkonomi (Mastergrad i Oplevelsesledelse)
Ekspert i formulering af grundfortællinger (positioneringsværktøj).
Fast skribent på Frederiksborg Amts Avis, Erhverv Nordsjælland. Fokus: Strategi og kommunikation.
Medlem af Mentornetværket i Helsingør Kommune – mentor for to lokale iværksættere

Website: www.bizbuddy.dk



2009-2015

Projekt- og udviklingschef, Vækst & Viden Helsingør / Business & Events Elsinore

Markedsføring, kommunikation, PR, netværksdannelse, konceptbeskrivelser, loyalitetsprogrammer, kreative processer, analyse, salg og sponsoraftaler. Ansvarlig for konferencer og større events på tværs af brancher, grænser og interessenter. Erhvervsrådgivning hos virksomhedsejere og direktører i strategi og forretningsplaner. Observatørstatus i bestyrelsen.

Resultater:

Implementering af kreative platforme
Dannelse af nyt lokalt erhvervsnetværk (VVN)
Implementering af ny visuel identitet
Mediaplanlægning
Kampagneafviklinger
Etablering af kommunikationsplatforme
Gennemførelse af events, f.eks. "Wienerbal på Kronborg"
Erhvervsservice i virksomheder
Medlem af styregruppe under Ministeriet for BBL
Ekstern underviser på erhvervsskolen
Etablering af "Elsinore Calling" (international event)

Kompetencer:

Samarbejde på tværs af interesser
Loyalitetsprogrammer og netværk
Projektledelse
Konceptbeskrivelser
Netværksdannelse
PR - pressekontakt
Kommunikation og salg
Strategi, budgettering og handlingsplaner
Globalt samarbejde
Præsentationer og foredrag
Event (koncept, udførelse, evaluering)



2007-2009

Marketingchef, TV 2 (Business Relations)

Ledelse, markedsføring, kommunikation, pressemeddelelser, relationsskabende aktiviteter, budgettering, CRM, samarbejde med kommercielle afdelinger, udvikling af kreativt materiale, ansvarlig for Cannes Lions repræsentantskabet i Danmark.

Resultater:

Implementering af nyt kommercielt univers
Lancering af nyt annonce univers
Drev det danske repræsentantskab for Cannes Lions
Udvikling af optimeringsværktøj til events
Positionering af afdelingen internt

Kompetencer:

Styrkelse af ledelseserfaring
Samarbejde i en stor virksomhed
Internationale projekter / internationalt fokus
Optimering af marketingbudget
Kommunikation

POLITIKENS LOKALAVISER

2003-2006

Direktør, Radio MEGA (Politikens Lokalaviser)

Ledelse og coaching, opkøb, fusion, udvidelse af sendeområde, markedsføring, salg, rapportering/indstillinger til bestyrelsen, udvikling af radiofladen, afvikling af events/PR/konkurrencer/koncerter. Indgik i ledergruppen, Politikens Lokalaviser. Deltagelse på bestyrelsesmøder.

Resultater:

Markant stigning i omsætning
Relancering af radiofladen
Synlighed og kendskabsforøgelse i dækningsområde

Kompetencer:

Ledelseserfaring
Markedsføring og PR
Forhandling på alle niveauer

Etablering af ny sendefrekvens
Forøgelse af medarbejderstaben
Udvikling af nyt salgsværktøj og website
Opkøb/fusion/udvidelse af sendeområde
Etablering af events, koncerter og konkurrencer

Budgettering og rapportering
Ledelse af kreative processer
Rapportering til bestyrelsen
Salg/strategi



2001-2003

Udviklingschef, Stibo Media A/S

Markedsføring, PR, salgssupport, konkurrentovervågning, analyse af mediemarkedet, dokumentation samt new business. Repræsenterede 17 magasiner.

Resultater:

Etablering af fire nye blade i porteføljen
Implementering af Index Danmark/Gallup
Udvikling af ny kreativ platform
Koordinering af tryk opgaver (medieplaner for året)
Messedeltagelse (Bogmesse og Rehab)
Oprettelse af annoncebibliotek
Afvikling af konkurrencer og roadshows hos mediabureauer

Kompetencer:

Indgående analyser af målgrupper og markeder
Salgscoaching af mediekonsulenter
Ekspertise inden for print mediet
Gallup Index Danmark
Markedsføring/koordinering



1995-2001

Mediaplanlægger, OMD A/S

Rådgivning i massekommunikation. Optimering af mediabudget fra briefing, etablering af kampagnemålsætning, strategi, budgettering og forhandling til evaluering af kampagnerne.

Kundeportefølje:

Johnson & Johnson, Leaf, SAS, Danisco, Lån & Spar Bank, Daloon, Danone, Janssen Cilag, Dyrenes Beskyttelse, OBH nordica, Big Fat Snake m.fl.

Resultater:

Udvikling af optimeringsværktøj (TMP MegaHertz)
Øget netværk og relationer til mediemarkedet
Gode forhandlingsresultater
Udvidelse af kunderelationer

Kompetencer:

Udarbejdelse af mediaplaner og sponsorstrategi
Præsentationer på et højt fagligt niveau
Kendskab til analysetyper og alle mediegrupper
Indsigt i mediebranchen
Budgettering, optimering og kundeansvar

1994-1995

Projektleder, Tempomedia

Sponsorater til tv-udsendelser. Primært ansvarsområde: "Jeopardy" på TV2 fra programstart i DK.

Resultater:

Salg af præmiesponsorater til alle programmer
Udvidelse af medarbejderstaben

Kompetencer:

Salg og forhandling
Rådgivning i sponsorater
Product placement
Jobsamtaler



1993-1994

Annoncekonsulent, Nordisk Radio Reklame A/S (Voice gruppen nu SBS)

Salg af landsdækkende radiokampagner.

Resultater:

Gode salgsresultater
Implementering af analyseværktøj
Etablering af nye markeder

Kompetencer:

Kendskab til radiomediet
Medieanalyser og markedsføring
Salgsegenskaber
Forhandling

Uddannelser:

2019 –

Bestyrelsesuddannelsen

CBS - executive bestyrelsesuddannelse

2010

Kommunikation (5 ECTS)

Danmarks Medie- og Journalisthøjskole (DJMX)

2009

Journalistik for kommunikationsfolk (20 ECTS)

Danmarks Medie- og Journalisthøjskole (DJMX)

2005-2007

Master i Oplevelsesledelse (MBA)

Roskilde Universitetscenter (RUC) www.ruc.dk/mol

Tre projekter samt masterafhandling:

- 1) "Analyse af målgruppen 45-55 år – oplevelsesefterspørgsel"
- 2) "Analyse af innovationsevnen i en oplevelsesvirksomhed"
- 3) "BTB-markedsføring i en oplevelsesvirksomhed"

Masterafhandling: "Singlerejser til storbyen"
(fokus på brugerdrevet innovation og analysemetoder)

2002-2003

Cand. Merc./merituddannelsen

CBS (Institut for afsætning)
Enkeltfag: Reklamens organisation, gennemførelse og evaluering.
Eksamen januar 2003.

| | | |
|-----------|--------------------------------|--|
| 1995-1996 | HD i organisationsteori | CBS Eksamen i basisfag: Organisationsteori |
| 1991-1993 | Markedsøkonom | Niels Brock Handelsgymnasium International Markedsføring Hovedopgave for House of Prince |
| 1990-1991 | Et-årig HH | Niels Brock Handelsgymnasium |
| 1985-1988 | Student | Frederiksborg Gymnasium (sproglig/musisk) |

Egne foredrag/undervisningsmoduler:

| | |
|------------|---|
| 2016: | Underviser hos Asnæs & Vanstrup, akademiuddannelsen i oplevelsesøkonomi Dansk Erhverv, Børsen – oplæg: "Hvordan skaber du forretning via oplevelser" |
| 2013: | Foredrag om globalisering og kulturforståelse på erhvervsskolen og ekstern partner i forbindelse med oprettelse af ny studielinje |
| 2012/2013: | Salford University, Manchester |
| 2009: | Dialogmarketing/målgruppeanalyse, Gladsaxe Kommune |
| 2007: | Markedsføring, IATA uddannelsen |
| 2006: | Ledelse, RUC |
| 2006: | Foredrag/undervisning i oplevelsesøkonomiens udfordring/teori i forbindelse med et kulturprojekt for Hillerød Kommune |
| 2005: | Panel deltager på DR (Radiodays) |

Kurser:

| | |
|-------|--|
| 2015: | SPIN selling (salgstræningsprogram) |
| 2013: | Certificeret i "Væksthjulet": Forretningsudvikling |
| 2012: | "Cluster Strategy" i Linz, Østrig |
| 2009: | Præsentationsteknik ved Mannaz |
| 2008: | Coaching uddannelse (Cubicon) |
| 2007: | PowerPoint (nyeste version) |
| 1998: | Forhandlingsteknik ved Professor Ingemar Dierickx |
| 1995: | Præsentationsteknik ved Implement |
| 1995: | Mediakursus på Reklameskolen i København |

Netværk

VL-gruppe (101)
Tivoli Erhvervsnetværk
Leith Society
Nordsjællands Erhvervsnetværk
ERFA -konsulentnetværket

Facebook: 1.250+ venner
LinkedIn: 1.700+ connections