

---

## 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 virksomhedens kernefortælling.

#### **Kundeportefølje (udpluk):**

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

#### **Underviser/oplægsholder hos:**

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

Speciale i oplevelsesøkonomi (Mastergrad i Oplevelsesledelse)  
Ekspert i formulering af virksomhedens kernefortælling (positioneringsværktøj).  
Fast skribent på Frederiksborg Amts Avis, Erhverv Nordsjælland (om strategi og kommunikation)  
Medlem af Mentornetværket i Helsingør Kommune

Website: [www.bizbuddy.dk](http://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  
Etablering af ny sendefrekvens  
Forøgelse af medarbejderstaben  
Udvikling af nyt salgsværktøj og website  
Opkøb/fusion/udvidelse af sendeområde  
Etablering af events, koncerter og konkurrencer

**Kompetencer:**

Ledelseserfaring  
Markedsføring og PR  
Forhandling på alle niveauer  
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

# THE VOICE

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 fra CBS

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](http://www.ruc.dk/mol)

Tre projekter samt masterafhandling:

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

Masterafhandling: "Singlerejser til storbyen"  
(fokus på brugerdrevede 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:	Paneldeltager 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