

Mette Dahl Juelner (kompetencer og erfaringer)

Indehaver og chefkonsulent, BizBuddy ApS

Udvikler og driver det kommercielle potentiale i vækstorienterede organisationer.

Forretningsudvikling for små og mellemstore virksomheder. Screening, undervisning og særlig rådgivning inden for salg, kommunikation/PR, service og markedsføring. Speciale i oplevelsesøkonomi samt event- og konferenceudvikling.

Repræsenterer en række unikke foredragsholdere: bl.a. Camilla Andersen, Peter Beier, Morten Marcher, Mark Anthony og Anne Laxholm.

Underviser hos: Asnæs & Vangstrup (oplevelsesøkonomi), META-dk (udvikling af unikke events/konferencer og pressehåndtering), Erhvervsskolen Nordsjælland (virksomhedscase og afsætning) samt Hovedstadens Iværksætterprogram (kundesegmentering, målgrupper og positionering).

Skribent på Frederiksborg Amts Avis, Erhverv Nordsjælland.

Medlem af VL-gruppe (101) og en række andre netværk.

Kunder: bl.a. Danish-Chinese Business Forum, Vilvorde Kursuscenter og Gladsaxe Kommune.

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.

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)

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

Kompetencer:

Styrkelse af ledelseserfaring
Samarbejde i en stor virksomhed

Drev det danske repræsentantskab for Cannes Lions
Udvikling af optimeringsværktøj til events
Positionering af afdelingen internt

Internationale projekter / internationalt fokus
Optimering af marketingbudget
Kommunikation

Chef, 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.

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

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 trykoptagelser (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

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

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

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:

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:

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" – handlingsværktøj, erhvervsservice
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

Ophold i udlandet:

1988-1990:	Rejseleder og Airguide for Spies Rejser A/S Destinationer: Spanien, Portugal og Østrig
------------	---