

Skriv et godt CV - lederstilling

Kontaktdata

Mark Johansen
Markvænget 37
3400 Hillerød
Mobil 24 87 99 00
markjoh@tele.dk

Født den 3. februar 1973

Gift med Sofie
3 børn på 19, 10 og 6 år – heraf 2 hjemmeboende

Fritiden bruges på spinning, rejser og familien

Uddannelse

2010 – 2012 Executive MBA (Master of Business Administration)
Henley Management College

2000 – 2005 Eksportingeniør – Århus Teknikum

1997 – 2000 Højere Handelseksamen – Handelsskolen i Viborg

Kurser

2012 NLP Business Practitioner – Ledernes Hovedorganisation
2010 Key Account Management - Dieu
2009 Coaching – Center for ledelse
2008 Ledelse og Management – Ledernes Hovedorganisation

Sprog

Engelsk på forhandlingsniveau både mundligt og skriftligt
Kendskab til fransk og tysk

Karriere – kort

Jan. 2012 – **International Sales & Marketing Director**
Moniflex A/S

Sept. 2009 – dec. 2011 **Eltong A/S**
Jan . 2011 – dec. 2011
Konstitueret adm. dir
Sept. 2009 – dec. 2010
Salgsdirektør

Feb. 2007 – aug. 2009 **Salgsdirektør - Rasko A/S**

Aug. 2005 – jan. 2007 **Area Sales Manager - Frio Consulting A/S**

2004 – 2005 **Trainee - Woodman**

Karriere – uddybet

Jan. 2012 –

International Sales & Marketing Director

Moniflex A/S

www.moniflex.com

Moniflex er en international virksomhed inden for IT-løsninger rettet mod procesindustrien. Virksomheden beskæftiger 80 medarbejdere og har en årlig omsætning på kr. 150 mio.

Reference til den adm. direktør.

Jeg er ansvarlig for salg og startede med at ændre processerne i salg og marketing fra at være reaktiv til at blive proaktiv. Salget har været stagnerende, hvorfor der er behov for en turnaround, som jeg har været hovedansvarlig for.

Virksomhedens produkter afsættes globalt, som foregår både via egne salgstyrker og gennem et veletableret partnernetværk.

Jeg er ansvarlig for at øge det globale salg af virksomhedens løsninger og har lederansvar for salgsorganisationen, der består af 1 Key Account Manager, 5 Area Managers, 2 salgssupportere, 1 marketingchef og 4 produktchefer.

Endvidere er jeg ansvarlig for salg og marketing i alle landene, hvor jeg i hver enkelt land har kolleger, der følger op på de igangværende aktiviteter.

Endvidere er jeg ansvarlig for produktlanceringer og udvikling af værktøjer for at sikre en høj effektivitet af salgstyrken, både egne ansatte og partnernes salgsmedarbejdere samt ansvarlig for at udarbejde markedsanalyser og have fingeren på pulsen i forhold til nye trends og ikke mindst nye produktmuligheder.

Min opgave er at øge partnernetværket samt styrke og motivere eget salgspersonale. Endvidere er det min opgave at sørge for, at salgsorganisationen er den tekniske og kommercielle støtte til alle salgskanaler, og jeg har personlig kontakt til de største Key Accounts globalt.

I tæt samarbejde med de landeansvarlige deltager jeg endvidere i udvikling og implementering af strategiplaner for at sikre koblingen til markedet samt deltager i team, der arbejder med integreret produktudvikling på tværs af landegrænserne.

Endvidere arbejder jeg målrettet med Key Accounts og har kvartalsmæssige Key Account aktiviteter i alle landene.

Resultater

Succesfuld turnaround.

Ændring af processer i salg og marketing – fra reaktiv til proaktiv.

Øget salg gennem partnere på 30% i løbet af perioden.

Styrket og motiveret salgsafdelingen – salget øget med 10%.

Flere succesrige produktlanceringer.

Sept. 2009 – dec. 2011

Eltong A/S

www.eltong.com

Eltong er en international virksomhed inden for customized IT-løsninger. Virksomheden distribuerer både egne udviklede systemer og sælger som partner for andre IT-virksomheder. Virksomheden opererer i Europa og har europæisk hovedsæde i Madrid. I Danmark beskæftiger Eltong 120 medarbejdere, hvoraf 40 er beskæftiget med salg på B-t-B markedet.

Jeg blev headhuntet til stillingen hos Moniflex – den store internationale berøring samt det faktum, at jeg følte et vakuum, efter den adm. direktør kom tilbage fra orlov, gjorde, at jeg valgte at takke ja til stillingen.

Jan . 2010 – dec. 2011

Konstitueret adm. direktør med reference til bestyrelsen, mens den adm. direktør havde orlov.

Årsag til fratrædelse

Jeg blev headhuntet til mit nuværende job, og jeg var meget fristet af den store internationale berøring, og jeg følte et vakuum, efter at den adm. direktør kom tilbage i jobbet.

Sept. 2009 – dec. 2010

Salgsdirektør

Ansvarlig for udarbejdelse af en markedsanalyse i forhold til at etablere virksomheden i Sverige. Denne resulterede i, at jeg senere blev ansvarlig for at etablere dette datterselskab i Stockholm.

Ligeledes ansvarlig for de øvrige datterselskaber og for salgs- og marketingafdelingen i Danmark, der bestod af 6 medarbejdere i salg og 3 i marketing.

I tæt samarbejde med den adm. direktør udarbejdelse og implementering af skandinaviske salgs- og marketingplaner.

Udarbejdelse af strategiplan for det svenske datterselskab og ansatte lokalt personale, der efterfølgende overtog mine opgaver.

Stor succes med strategier og ikke mindst mine salgsresultater gjorde, at bestyrelsen tilbød mig stillingen som konstitueret adm. direktør.

Resultater

Vækstede salget og omsætningen med 15% og samtidig bundlinjen med 23%. Udarbejdelse og implementering af skandinaviske salgs- og marketingplaner. Etablering af virksomheden i Sverige.

Feb. 2007 – aug. 2009

Salgsdirektør – Rasko A/S

www.rasko.dk

Rasko A/S beskæftiger sig med turn-key løsninger inden for sikkerheds IT-løsninger. Virksomheden opererer globalt via agenter og har i Danmark 95 ansatte og omsætter for kr. 200 mio.

Reference til den adm. direktør.

Ansvarlig for etablering og vedligeholdelse af et netværk af agenter og egne datterselskaber.

Endvidere ansvarlig for udarbejdelse og implementering af salgs- og marketingplaner i tæt samarbejde med de lokale kræfter i de enkelte lande. Endvidere var han personaleansvarlig for 6 medarbejdere i salg.

Han havde ansvar for at analysere markedet og opbygge nye forretnings- og produktområder.

Resultater

Etablering af netværk for agenter og egne datterselskaber.

Implementering af salgs- og marketingplaner.

Opbygning af nye forretnings- og produktområder.

Årsag til fratrædelse

Efter 2½ succesfulde år i jobbet søgte jeg nye udfordringer i en virksomhed med større kompleksitet i løsningerne. Jeg savnede lidt større teknisk touch i sine løsninger.

Aug. 2005 – jan. 2007

Area Sales Manager - Frio Consulting A/S

www.frio-consulting.dk

Virksomheden beskæftiger sig med en bred palet inden for IT-ydelser rettet mod såvel det private som det offentlige marked. Frio Consulting beskæftiger 45 medarbejdere og har kontorer i Danmark, Sverige, Norge og England.

Jeg refererede til salgsdirektøren og havde ansvar for den tekniske og kommercielle salgsstøtte til salgsselskaberne i Danmark, Sverige, Norge og England.

Endvidere ansvarlig for at opbygge nye kundemuligheder i især Sverige og Norge, hvor markedspotentialet var meget stort.

Resultater

Flere store nye kunder.

Udbygning af samarbejdet til firmaets 2 Key Accounts.

Jeg indfrieede hvert år sine budgetter – et enkelt år med indeks 135.

Årsag til fratrædelse

Jobbet udviklede mig meget på salgssiden, hvorfor jeg følte mig rustet til at påtage mig opgaven som salgsdirektør hos RASKO, da jeg fik muligheden.

2004 – 2005

Trainee – Woodman

Som en del af eksportingeniørstudiet var jeg Trainee i virksomheden i 2 semestre, hvor jeg fik mulighed for at omsætte salgs- og marketingteoriene til faktiske tal.

Virksomheden havde ikke mulighed for at beholde mig, da jeg var færdig med min uddannelse.

Kompetencer

Visionær, strategisk P&L fokuseret leder, der evner at motivere og engagere medarbejdere. Salgs- og marketingmæssig kreativitet, der skaber merværdi for virksomheden. Evner at skabe en stærk strategi og sikre eksekvering. Evner at skabe teams med fællesskabsfølelse, der evner at nå de definerede målsætninger.

- Resultat og ROI fokus
- Implementering af strategier
- Markedsindsigt og forståelse
- Budgetstyring
- Coaching og ledelse
- Marketingstrategier
- Motiverende ledelse
- Deltagelse i ledergruppe
- International erfaring