

Bestyrelses CV – Poul Victor Jensen

Filippavej 1, 8270 Højbjerg

Født 21. juli 1965.

Tlf. +45 20 20 95 07

E-mail pvj1965@gmail.com



Min ambition

At være en Danmarks dygtigste og mest værdiskabende bestyrelsesmedlemmer for mindre og mellemstore primært privatejede virksomheder. Jeg skaber værdi som aktiv og involveret sparringspartner, der som det væsentligste trækker på egne erfaringer og en uhyre stærk forretningsmæssig værktøjskasse. Deltagelse i aktivt advisory board er naturligvis også muligt, og kan i flere tilfælde være endnu mere værdifuldt for virksomheden.

Jeg bidrager aktivt, og skaber betydelig værdi for virksomheder når

- der er ambitioner i ejerkredsen om vækst og udvikling (nationalt eller internationalt)
- der er behov for kommerciel og markedsrettet erfaring (salgsudvikling m.m.)
- der er behov for at stramme op på de interne processer og virksomhedens fundament
- der er behov for at styrke strategiarbejdet indholdsmæssigt og operationelt og hvor der måske allerede er strategier, der har behov for bedre eksekvering og implementering

Jeg har

- næsten 30 års erhvervserfaring med over 20 års ledelseserfaring fra store danske koncerner samt mindre virksomheder med bred vifte af leder og topledere stillinger
- erfaring fra bestyrelsesarbejde fra begge sider af bordet
- erfaring fra opkøb og fusioner
- bred indsigt i en lang række brancher og industrier eksempelvis IT & tele, grafisk industri, konsulent- og kursusvirksomhed, handelsvirksomhed, produktion, olie & gas, vindmølle industrien, maritime industri m.fl.
- erfaring med offentlige udbud og rammeaftaler under SKI
- betydelige international erfaring fra en lang række europæiske lande herunder bl.a. England, Skotland, Norge, Holland, Tyskland, Belgien, Frankrig og Aserbajdsjan
- har altid skabt vækst, i de selskaber/organisationer jeg selv har siddet med ansvaret for, gennem målrettede operationelle strategier
- en udviklet analytisk sans, der sætter mig i stand til hurtigt at gennemskue selv komplekse problemstillinger
- stærke strategiske evner og solid erfaring med strategiudarbejdelse og formår at gøre strategier levende og operationelle
- dyb finansiel indsigt bl.a. med stor erfaring med udarbejdelse af business cases i forbindelse med både nyetablering, opkøb og andre strategiske tiltag
- indsigt i og erfaring med digitalisering på flere niveauer
- bred digital indsigt inkl. e-commerce erfaring

Jeg er

- en stærk sparringspartner for direktion og bestyrelse
- kommerciel og markedsorienteret med kunderne i centrum, og med en sans for, hvordan vi skaber blivende konkurrencemæssige fordele
- dygtig til at læse kunderne og markedet og afkode måder hvorpå vi hurtigt kommer et skridt foran konkurrenterne og formår at blive der
- struktureret og organiseret, og med solide erfaring med at sikre at processer og strukturer i virksomheder/organisationer er velfungerende.
- eksekverende – får ting til at ske
- en dygtig kommunikator – på skrift og i tale
- dynamisk, flittig, ambitiøs, vedholdende, involverende, lyttende
- selvstændig med mulighed for fordybelse i specifikke projekter når/hvis det er påkrævet i en kortere eller længere periode

Aktive poster fra bestyrelser og advisory boards

- Bestyrelsesmedlem hos SelvTak ApS
- Advisory Board hos Aerovit A/S
- Advisory Board hos mellemstor dansk industrivirksomhed indenfor emballageproduktion

Tidligere poster fra bestyrelser og advisory boards

- Bestyrelsesmedlem hos RedOffice A/S
- Bestyrelsesmedlem hos RSL a.m.b.a.
- Bestyrelsesmedlem hos Falck Safety Services BV NL, Falck Safety Services Esbjerg A/S, Falck Safety Services UK Ltd & bestyrelsen for Falck Caspian Safe
- Bestyrelsesarbejde hos Røsfeld A/S

Min holdning til bestyrelsesarbejdet

Som medlem af virksomhedens bestyrelse eller advisory board skal man arbejde for at komme tæt på forretningen. Man skal have virksomheden ind under huden. Hvis det bliver nødvendigt, skal man have et aktuelt billede af, hvad der foregår nede i maskinrummet – ellers kan man jo ikke træffe de rigtige beslutninger om kurs og retning. Jeg har på egen krop oplevet, at bestyrelsen sidder for langt fra forretningen og dermed misser vigtigt impulser fra organisationen. Det betyder, at væsentlige beslutninger kan tages på forkert grundlag, og med afsæt i en meget ensidet opfattelse af en given problemstilling/udfordring.

Bestyrelsen skal naturligvis ikke ind og være en del af hverdagen i virksomheden, men med enkle skridt kan man godt få bedre føling med virksomheden. Det handler bl.a. om at man skal have en god fornemmelse for virksomhedens kultur og DNA. Det får man ikke ved blot at deltage i bestyrelsesmøder få gang om året.

For virkelig at kunne bidrage skal man efter min opfattelse have et 360 graders syn på virksomheden. Det betyder bl.a., at man skal i dialog med kunder, ledende medarbejdere, leverandører og andre vigtigt interessenter i virksomhedens værdikæde.

Hvordan arbejder jeg?

Med udgangspunkt i et ønske om hurtigt at kunne bringe værdi til virksomheden, er det mit ønske at indlede samarbejdet med en række skridt, der hurtigt skal sætte mig i stand til at forstå virksomheden, dens DNA og kultur. Dette indbefatter bl.a. meget gerne

- interview med direktion/relevante ledere og medarbejdere
- besøg hos nogle få nøglekunder samt interview med udvalgte leverandører
- evt. møde med yderligere relevante interessenter i virksomhedens værdikæde (agenter, partnere, aktionærer m.fl.)

Jeg sætter en ære i at kunne gøre en forskel, og naturligvis skabe værdi for virksomheden. Jeg er professionel, aktivt involveret, grundig og velforberedt, og går til opgaven med den holdning, at hvert møde skal have en betydning, og at vi altid skal være lidt dygtigere når vi slutter end da vi startede. Og jeg er altid spilbar – uanset tid og sted!

Erhvervserfaring

2018 - nu	Direktør/indehaver Stratkon - www.stratkon.dk Direktør/indehaver Pinochar Wine - www.pinochar.dk
2015 - 2018	Adm. direktør Røsfeld A/S
2009 - 2015	Europæisk Regionsdirektør Falck Safety Services Adm. Direktør, Falck Safety Services Esbjerg A/S Adm. Direktør, Falck Nutec Norge A/S
2001 - 2009	Underdirektør SMB (Small & Medium Business), TDC A/S Underdirektør PA (Public Account), TDC Totalløsninger A/S Salgsdirektør, TDC Totalløsninger A/S Markedschef, TDC Totalløsninger/TDC Tele Danmark
1989 - 2001	Divisionschef, SystemForum A/S Markedschef, Multi-inform A/S/SystemForum A/S Chefkonsulent, Multi-inform A/S/SystemForum A/S Salgskonsulent, CompuTeam A/S
1985 - 1989	Diverse studejobs som sælger, freelance It-konsulent, Phoner og marketingkonsulent

Uddannelse

- Uddannet fra Handelshøjskolen i Aarhus i 1989 og 1991 (HA og cand. merc.)
- Executive Management Program på INSEAD afsluttet primo 2011

Sprogkundskaber

- Flydende i engelsk i skrift og tale - højt forhandlingsniveau.
- Taler, læser og skriver godt tysk - meget tæt på forhandlingsniveau.
- Forstår nemt norsk og svensk.
- Taler grundlæggende fransk

Erhvervsrelevante medlemsskaber

- Medlem af it-forum (www.itforum.dk)
- Erhverv Aarhus (www.erhvervaarhus.dk)
- Dansk Selskab for Virksomhedsledelse - VL-gruppe 119 Aarhus (www.vl.dk)
- BoardPartner - Forum for værdiskabende bestyrelsesarbejde
- CONNECT Danmark - Professionelt Netværk (www.connectdenmark.com)
- ASNET Board - Danmarks førende bestyrelsesnetværk (www.asnet.dk)

Privat

- Privat bosiddende i Højbjerg v. Aarhus og gift med blomsterdekoratør Berit Laursen med hvem jeg har to børn fra 2001 og 2003