



# CV

# Peter Jensen

Kløverstien 20 - 8800 Viborg - Tlf.: 25 17 19 27 - Mail: ptnjensen@gmail.com

LinkedIn profil: <https://dk.linkedin.com/in/peterjensen4>

## Kompetent Retail Manager med betydelig erfaring med salg og ledelse

- Jeg har praktisk erfaring med ledelse og personaleudvikling af medarbejdere og ledere samt fjernledelse
- Salg, kundeservice og reklamationsbehandling ligger på min ryggrad. Jeg har erfaring med B2B og B2C
- Min arbejdsstil er resultatorienteret, struktureret, målrettet og vedholdende
- Jeg er en erfaren kommunikator og er en naturlig og erfaren mødeleder
- Jeg har både stort overblik, men også blik for relevante detaljer
- Jeg får implementeret forretningsplaner til succesfulde økonomiske resultater
- Økonomi, budgettering, analyser, KPI planlægning, forecast og opfølgning er min hverdag
- Jeg håndterer alle typer af driftsopgaver med stor erfaring og engagement i de faglige udfordringer.

Min store passion er det personlige salg og ledelse og ikke mindst medarbejderudvikling. Jeg har succes med at skabe resultater igennem mine medarbejdere baseret på dialog, gensidig tillid og respekt for hinanden og samarbejde med hele organisationen.

Min kommende arbejdsgiver får fuld valuta for pengene, når jeg får stillet ansvar og frihed til rådighed til udførelse af mine opgaver. Jeg er samtidig en proaktiv og løsningsorienteret templayer.

Jeg indeholder hele "pakken" med alt indenfor ledelse, coaching, salg, økonomi og driftsoptimering. Jeg er en udadvendt person, som har det bedst med mange mennesker omkring mig. Jeg er faglig aktiv med kolleger og motiveres ved at hjælpe og bidrage med min erhvervsfaglige viden og erfaring fra nuværende og tidligere jobs.

## ERHVERVSERFARING

2022 -	<b>BTB SÆLGER/RÅDGIVER</b>	KPA COMPANY APS IKAST
2019 – 2022	<b>INDEHAVER</b>	AUBO KØKKEN & BAD VIBORG APS
2017 – 2019	<b>BUTIKSCHEF</b>	PROFIL OPTIK A/S, SILKEBORG OG KJELLERUP
2016 – 2016	<b>DRIFTSCHEF</b>	BJØRN NIELSEN REHAB & HOSPITALSARTIKLER A/S
2009 – 2015	<b>DISTRIKTSCHEF</b>	MATAS A/S
2005 – 2009	<b>VAREHUSCHEF</b>	ILVA A/S
2003 – 2005	<b>REGIONSCHEF</b>	SANISTÅL A/S
2000 – 2003	<b>DISTRIKTSCHEF</b>	EXPERT A.M.B.A.

2022- nuværende

### **BTB SÆLGER/RÅDGIVER - KPA COMPANY APS IKAST**

Daglig kontakt med BtB kunder i forbindelse med salg af maskiner og inventar til cateringbranchen

- Salg og produkt og behovsrådgivning via et stort dagligt antal telefonopkald fra mange forskellige kundesegmenter indenfor cateringbranchen
- Salg og afholdelse af kundemøder med kunder i butikken
- Tilbudsgivning og struktureret opfølgning og prioritering samt ordreeksekvring
- Produktindkøb fra producenter i udlandet og DK
- Coaching af kolleger og bidrag til bred udvikling af virksomhedens driftsparametre

Væsentligste resultater:

- Med en stejl indlæringskurve opnåede jeg indenfor de første 30 dage at ligge i top på salget af alle sælgere i virksomheden – og har siden bevaret denne placering
- Højt personligt salg og høj gennemsnitlig DG på mine ordrer
- Præget miljøet positivt med påvirkninger af mine kolleger for øget fokus på vigtigste prioriteter
- Opnået anerkendelse fra kolleger ved ”månedens medarbejder” samt ekstraordinær økonomisk anerkendelse fra ledelsen for min positive indsats over deres forventning

2019 – 2022

### **INDEHAVER – AUBO KØKKEN & BAD VIBORG APS**

Daglig ledelse og drift af butikkens aktiviteter med salg af inventar til private og B2B kunder

- Personligt salg og faglig rådgivning af butikkens kunder og tæt samarbejde med og coaching af butikkens 2 køkkenkonsulenter
- Opdyrkning af nye kundesegmenter igennem netværksgrupper
- Bestyrelsesmedlem i AUBO Partnerforening og samarbejde med AUBO Production A/S
- Økonomi, administration, budgetter, resultatopfølgning, markedsføring m.m.

Væsentligste resultater:

- Opnået fornuftige resultater i en ustabil periode med Corona og inflation i sidste periode
- Årets Gazelle butik for hele kæden i 2021 – største vækst
- God konverteringsgrad (tilbud/ ordrer) og stabil, høj DG på alle projekter
- Høj kundetilfredshed med maksimale Trust Pilot tilbagemeldinger

2017 – 2019

### **BUTIKSCHEF – PROFIL OPTIK A/S I SILKEBORG OG KJELLERUP**

Daglig ledelse, personligt salg og rådgivning og drift af butikkernes aktiviteter i de to byer

- Salg og rådgivning, faglige optikopgaver, planlægning, ledelse, salgstræning og motivation af butikkernes medarbejdere
- Rekruttering, målopfølgningssamtaler og øvrige personaleudviklingsopgaver
- Økonomi og administration, planlægning, gennemførelse og udvikling af centrale og lokale markedsføringsaktiviteter
- Ledelse af team på 10 faguddannede medarbejdere

Væsentligste resultater:

- Indfrielse af de økonomiske målsætninger i samtlige periode
- Tilpasset medarbejderstaben og kompetencer til virksomhedens behov
- Oprydning og effektiviseret de administrative systemer og arbejdsgange

2016 – 2016

### **DRIFTSCHEF/ OPERATIONAL MANAGER – BJØRN NIELSEN REHAB & HOSPITALSARTIKLER A/S**

Daglig ledelse og drift af virksomhedens aktiviteter i tæt parløb med den administrerende direktør

- Administrativ drift, salg, kundeservice, aktiviteter, salgsstrategier, markedsudvikling
- Deltagelse i messer i Danmark og Tyskland, korrespondance med kunder og leverandører
- Ledelse af team på 4 salgs- og logistik medarbejdere

Væsentligste resultater:

- Effektive kundebesøg- ordreflow tid og opgaver – ved effektiv planlægning og forecast
- Flere kundeforvendte opgaver – v.h.a. dynamiske analyser på rationalisering af tid og opgaver.

2009 – 2015

### **DISTRIKTSCHEF – MATAS A/S**

Ledelse af distrikt med 18 butikker med tre cifret million omsætning og 90 medarbejdere.

- Fjernledelse af ledere, coaching, motivation, medarbejderudvikling og kompetencer
- HR opgaver, herunder rekruttering, ansættelse og afvikling, samtaler og møder
- Strategisk forretnings- og procesudvikling og implementering i butikkerne.
- Budgettering, KPI opfølgning, måltal for lagerstørrelse og omsætningshastighed
- Optimering og opfølgning på koncept, butikslayout, salgsaktiviteter og kundetilfredshedsgrad
- Overtagelse/ køb og konvertering af private butikker til kædebutikker
- Opbygning af nye og ombygning af eksisterende butikker i forhold til koncept
- Arbejdsmiljøleder for tre arbejdsmiljøgrupper.

Væsentligste resultater:

- Øget salg pr. ekspedition og medarbejder/ time – ved implementering af Sales Performance
- EBITDA på +2% i forhold til kæde gennemsnit - igennem høj fokus på sales performance og omkostninger
- Laveste lønprocent i regionen - v.h.a. stor effektivisering og rationel brug af medarbejderressourcer
- Høj score på PTU (personale tilfredshedsundersøgelse) – igennem god kommunikation, coaching, tillid
- Høj kontinuitet og kvalitet i mit lederteam – v.h.a. værdibaseret ledelse og opbygning af ejerskab
- Høj visuel butikskonceptkvalitet og kundetilfredshed (KTU score) – opnået ved mange dybdegående besøg
- Bedste varelagermåltal i kæden – ved rettidig omhu, gode analyser, realiseringsplaner og eksekvering
- Åbning af nye butikker og succesfuld overtagelse og kædekonvertering af privatejede butikker.

2005-2009

### **VAREHUSCHEF – ILVA A/S**

Ledelse af Jyllands ledende møbelvarehus i Aarhus med omsætning på tre cifret millionbeløb og 100 medarbejdere.

- Økonomi, personale, rekrutterings, udviklings- og afviklingsopgaver butikslayout, aktiviteter
- Budgettering, udvikling og opfølgning på KPI, forecast og innovativ effektivisering og rationalisering
- IT driftsansvarlig
- Tværfagligt udviklingssamarbejde og medlem af den øverste ledergruppe i kæden.

Væsentligste resultater:

- Indfrie budgetter – igennem salgsteknik coaching og møder med ledere og sælgere
- Bedste varehus i kæden – målt på alle KPI, drevet af innovativ løsningstilgang
- Medarbejderreduktion på 20% - ved effektivisering af lederstrukturen, opgaver og funktioner
- Stort ejerskab og engagement – igennem min passion for medarbejderudvikling, salg og kundeservice
- Nye kundeoplevelser – ved innovative indretningsløsninger, lokale aktiviteter og inspirerende salgsmiljø
- Nyt IT system – implementeret igennem stort overblik, tilstedeværelse, løsnings- og konflikthåndtering
- Nybygget inspirerende varehus – ved egen tegning, planlægning og gennemførelse af stor ombygning.

2003-2005

### **REGIONSCHEF – SANISTÅL A/S - VVS, STÅL, VÆRKTØJ ENGROS**

Ledelse af region i Midt og Nordjylland med 20 engrosbutikker og 90 medarbejdere.

- Driftsopgaver, HR administration, personale rekrutterings- udviklings- og afviklingsopgaver
- Budgettering og positiv indfrielse og opfølgning på alle butikkernes og regionens KPI
- Butiks- kundekoncept, butikslayout, branding
- Samarbejde med koncernledelsen og regionale salgschefer.

Væsentligste resultater:

- Indfrie budgetter – igennem salgsteknik coaching og møder med ledere og sælgere
- Nyt butiksdesign ved udvikling og implementering af nyt indretnings og branding koncept.

2000-2003

### **DISTRIKTSCHEF – EXPERT A.M.B.A.**

Ledelse af distrikt i Midt og Nordjylland med 30 selvstændige butikker med salg af forbrugerelektronik.

- Coaching, rådgivning, konceptopfølgning, driftsoptimeringstiltag, HR opgaver, økonomi, budgetter, butiksindretninger og finansiering
- Udvikling og implementere nye koncepter. Åbning af nye butikker, budgetter, indretning, byggestyring, planlægning, sortimentssammensætning, rekruttering af personale markedsføring og salgsaktiviteter.

Væsentligste resultat:

- Overskud i butikkerne – igennem grundig sparring af indehaverne i butikkerne

## **UDDANNELSE**

### **DIGITAL MARKEDSFØRING – AKADEMIUDDANNELSEN, ERHVERVSAKADEMI AARHUS**

Juni 2016

- Google AdWords, SEO optimering, Online forretningsmodeller, Google Analytics, Webshop

### **ARBEJDSMILJØLEDERUDDANNELSEN**

2009-2015

- Sikkerhedsorganisationen, Arbejdsmiljøledelse, Arbejdsmiljøgrupper, Lovgivning, Aktører

### **LEDERDRIFTSKURSUS - MATAS**

2009-2014

- Driftsmodeller, værktøjer, benchmarkgrupper, nøgletal, budgetter, regnskab

### **DISC CERTIFICERING**

2005 - 2007

- Kvalificeret til professionel brug af DISC model

### **VIBORG HANDELSSKOLE - MERKONOMUDDANNELSEN**

1993-1997

- Personaleadministration, Personaleudvikling

## **IT KOMPETENCER**

Jeg er en rutineret bruger af IT og benytter værktøjerne, som den naturlige del af hverdagen.

- Jeg er rutineret i alle programmer i Office pakken og har uden problemer tillært mig færdigheder i de forskellige RCM programmer vi har benyttet i de virksomheder, jeg har været tilknyttet.
- Jeg benytter mig i vid udstrækning af digital håndtering af alt i hverdagen.

## **FRITIDEN**

Jeg bor i eget hus i Viborg, sammen med min hustru Anna.

- Vores to sønner er flyttet hjemmefra og er i gang med gode jobs.
- Vi har i familien en stor interesse i, at opleve verden og tager derfor på rejser sammen, når dette kan lade sig gøre.
- Anna og jeg har fælles interesse for dans, samvær med familie og venner og nyder at tilbringe tiden i naturen og har en passion for madlavning og vine.

## **REFERENCER**

Jeg stiller meget gerne relevante referencer til rådighed, efter aftale.