



Lars Ylikulju Jensen

Tillid, troværdighed og tilgængelighed

Som en meget nysgerrig og videbegærlig person motiveres jeg af at bruge viden og indsigt i min tilgang til salg, relationer og udvikling. Min finansielle baggrund giver mig en troværdighed og pondus på alle aspekter som involverer økonomi, og min salgs- og marketingfaglige baggrund giver mig netværket til at åbne døre.

Mit digitale mindset fylder meget hos mig og jeg nyder at få indsigten fra data og transformere denne indsigt til strategi og handlinger.

Den optimale stilling for mig indeholder en blanding af salg, analyse, strategi samt relationsbygning, og jeg trives godt i en overordnet rolle hvor ledelse er en del af mine ansvarsområder.



+45 3142 0527



yllilars@gmail.com



linkedin.com/in/larsjensen

FAGLIGE KOMPETENCER

- Ledelse – med fokus på diversitet og forskellige kompetencer til at udfylde strategien
- Networking – hvor afstemte og gensidige forventninger giver værdi
- Indsigt – jeg vil handle på viden om kunderejsen og medarbejdertrivsel
- Forretningsudvikling – indsigt i produktudvikling, afsætning og tendenser
- Data og analyse – fremskaffer og behandler data til beslutningsgrundlag

PERSONLIGE KOMPETENCER

- Bygger relationer – sørger for gensidig værdi i relationer
- Troværdig – ærlighed og anstændighed giver pote
- Nysgerrig – jeg elsker viden og indsigt
- Humoristisk – et godt grin er befriende
- Vedholdende – jeg er robust

Relevant erhvervserfaring

Commercial Manager, UNITY Living Aarhus (2022-udløber 2024)

Ansvarsområder

- Salg, marketing og branding på BTB-segmentet
- Strategisk kommunikation og implementering af CRM
- Identificere relevante netværksorganisationer og salgsplatforme
- Ejendomsadministration og kontakt til lejere

Resultater/udbytte

- Målrettet og struktureret fokus på pipelines og kunde profiler
- Udarbejdet strategi og handlingsplan for BTB-segment
- Etableret netværks- og sponsorrelationer

Relations Manager, Landal GreenParks (2021-2022)

Ansvarsområder

- Relations management ifht. bestyrelser, ejerforeninger og stakeholders.
- Strategisk kommunikation og implementering af systemer og processer.
- Supply chain management for husejere. Styring af leads og deltagelse i forretningsudvikling og akquisitioner.

Resultater/udbytte

- Struktureret og værdiskabende kommunikation og information til interessenter.
- Forøget tilfredshed hos ejere og medarbejdere hos Landal med tydeligere kommunikation og oplæg til dialog.

IT-KOMPETENCER

Jeg har særdeles god og intuitiv IT-forståelse, f.eks.:

- CRM (Hubspot)
- Facility Management (RIB)
- Hotelsystem (Spectra, Hotelboss)
- Microsoft Office og ERP
- Guest Review (ReviewPro)
- Budprocesser (Lanyon)
- Digitale værktøjer

SPROG

Dansk	Modersmål
Engelsk	Forhandlingsniveau
Svensk	Forhandlingsniveau
Tysk	Udmærket
Fransk	Basalt turistniveau

Uddannelse og kurser

Digital Marketing Professional, akademiforløb bestået 2020

Deltagelse i brancherelaterede seminarer i regi af MPI, IAPCO, ICCA og World Travel Market 2004 - 2018

Bankuddannet, Finansskole

1982 - 1984

REFERENCER

Kan gives ved forespørgsel

PRIVAT

Jeg elsker at rejse og gerne til Asien på de længere ture og ellers byferie i Europa på smuttare.

Jeg er meget sportsinteresseret og har en livslang passion for West Ham United og i ishockey for Frederikshavn White Hawks.

Jeg er tidligere moderator på et hockeymagasin med en livlig chatfunktion.

Ekstern konsulent – selvstændig (2019-2020)

Opgaver

- Udvikling af Hotel Ecosystem til afdækning af kompetenceprofil, KPI, kampagnestyling og social media performance til turist- og hotelbranchen (freelance hos IT-bureau)
- Udarbejdelse af potentialeanalyser og kompetenceprofiler for destinationsselskaber (freelance hos konsulentfirma)

Salgsdirektør, Danske Hoteller A/S (2013-2018)

Ansvarsområder

- Opbygning og ledelse af salg- og marketingafdeling (5 medarbejdere)
- Coaching og sparring med 21 hotelchefer om salg, strategi og udvikling
- Opbygning og vedligehold af relationer, loyalitetsprogram og gæstekommunikation
- Stakeholder management (bestyrelse, hotelchefer og eksterne partnere)
- Ansvarlig for partnerskaber, samarbejdsaftaler og indkøb
- Ansvarlig for digital transformation på koncernniveau samt e-commerce

Resultater/Udbytte

- 15% stigning i omsætning ved segmentering og målgruffokus
- 12% vækst i international omsætning ved digitalt fokus
- Forbedret rating ved implementering af strategi for service og guest relations.

Project Manager, VisitAarhus (2011-2013)

Ansvarsområder

- Udvikling og markedsføring af konferencekoncepter mod det internationale akademiske miljø i samarbejde med Aarhus Universitet, herunder relationspleje og sparring med akademikere
- Etablere lokale partnerskaber til fordel for internationale konferencegæster
- National og international markedsføring af Aarhus på segmentet for møder, konferencer og kongresser

Resultater/Udbytte

- Markant stigning i internationale konferencer afholdt i Aarhus
- Personligt udbytte i form af mange nye internationale relationer

Anden erhvervserfaring:

Salgs- og konferencechef, Frederikshavn Event & Arena Nord (2004-2011)

Turistchef, Lønstrup Turistforening og feriehusudlejning (2000-2004)

Centerleder, Velkomstcenter Sæby (1996-2000)

Afdelingsleder, SeaCat Ferries Denmark ApS (1993-1996)

Bankrådgiver, Spar Nord Bank (1982-1993)