

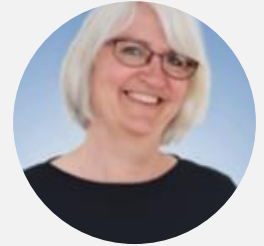
MARIANNE LOSE HEDEGAARD

PROBLEMKNUSER MED PASSION FOR
PERSONALE/TEAMLEDELSE

mariannehedegaard5@gmail.com
+45 60854859

Byvej 28, 3660 Stenløse

<https://www.linkedin.com/in/mariannelosehedegaard/>



PROFIL

Team- og personaleledelse er jeg passioneret omkring. Jeg lægger vægt på god coaching, fornuftige strukturer og klare mål som basis for at få et team til at performe. Jeg er absolut en holdspiller, der gør alt jeg kan for at spille teamet bedre. Jeg står på mål for teamets resultater – et ansvar jeg gerne tager på mig.

Jeg kommer med stor erfaring inden for B2B marketing, salg og service og brænder for at skabe mere værdi i krydsfeltet mellem disse tre områder. Vi skal være meget bedre til at lytte til kunder og tage udgangspunkt i deres behov. Og der skal være klar alignment mellem, hvad vi kommunikerer gennem marketing, salg og service. Sådan når vi frem til en bedre kundefastholdelse og bedre resultater.

At bygge broer mellem funktionsområder er i det hele taget utroligt vigtigt for at sikre sammenhængskraft, og at vi får alle aspekter og vinkler med, før vi handler. Jeg er garant for, at alle stakeholders bliver inkluderet.

Som succesfuld problemløser kan jeg træde ind i mange forskellige kommercielle roller og få ting til at køre. Meget gerne med personaleansvar og teamledelse, da det er her, jeg virkelig shiner.

FAGLIGE KOMPETENCER

- Strategi
- Ledelse

ERHVERVSERFARING

GLOBAL PROGRAM MARKETING MANAGER

Universal Robots A/S | April 2022 – Nu

Del af marketing lederteam med reference til VP Marketing.

- Omsætning af virksomhedens vækststrategi til marketingstrategi og programmer
- Ansvarlig for den globale planlægningsproces
- Ansvarlig for Account Based Marketing program, opstart af pilot og udrulning i samarbejde med salg og service

Resultater

- ABM piloten gav gode resultater, som var basis for en skalering. Det gav retningen for, hvordan store kunder skal udvikles

KUNDESERVICEKONSULENT

Otis Elevator Co. | Oktober 2021 – marts2022

Interim stilling for ikke at gå uden arbejde

- Svare på kundehenvendelser og videregive opgaver til elevatormontører
- Servicere montører i forhold til at planlægge opgaverne
- Forefaldende opgaver

AKTIVT JOBSØGENDE

Ledig | Januar 2021 – september 2021

Min arbejdsplads lukkede ned i de nordiske lande, så jeg blev ledig. I denne periode søgte jeg opslåede jobs og

- Kundeprogrammer
- B2B Marketing
- Account management marketingbureau
- Konceptualisering
- Processer og struktur
- Kanalmarkedsføring

LEDELSESERFARING

- 15 års ledererfaring
- Ledelse af 5 - 9 medarbejdere

PERSONLIGE KOMPETENCER

- Strategisk
- Teamleder
- Problemløser
- Kundefokus
- Ansvarsbevidst
- Resultatorienteret
- Formidler
- Positivisme

SPROG

Modersmål - Dansk

Flydende - Engelsk

Elementær - Tysk

IT KOMPETENCER

Rutineret - Microsoft Office

Daglig bruger - Asana

OM MIG

Jeg værdsætter tid sammen med familie og venner og søger ofte nye oplevelser med dem. Fra ture og koncerter til camping og andre oplevelser, er jeg altid på udkig efter sjove og mindeværdige aktiviteter at dele med dem, jeg holder af. Udover det sociale elsker jeg at bruge tid i haven og nyder lange gåture.

UDDANNELSE

HD AFSÆTNINGSØKONOMI

netværkede meget, hvilket i sidste ende resulterede i job i Universal Robots. Jeg tog Scrum Master certificering for at øge mine jobmuligheder.

COUNTRY MANAGER OG ACCOUNT MANAGER

Expandi Group | Oktober 2008 – december 2020

Internationalt marketingbureau med speciale i co-marketing i IT-branchen. Daglig leder af det danske team på 3-6 projektledere. Kontorene i Norden blev lukket i forbindelse med en centraliseringsøvelse fra hovedkontoret.

- Personale/faglig leder med ansvar for at sætte teams til forskellige projekter og sikre rettidig levering
- Coaching og træning af team
- Ansvarlig for P&L i Danmark og del af nordisk ledelsesteam, der samarbejdede om udvikling og strategier
- Kundeansvarlig, scope projekter, opbygge relationer med henblik på mersalg

Resultater

- Highscore i alle medarbejdertilfredshedsundersøgelser
- Stærke relationer til kunderne, der havde stor tillid til mine løsninger

MARKETING MANAGER

IBM Danmark ApS | September 2000 – september 2008

Ansvarlig for forskellige marketingprogrammer i Corporate Marketing.

- Koordinering med salg/forretningen i forhold til udarbejdelse af marketingstrategi
- Marketingplaner for midmarket segmentet og projektledelse af eksekveringen med bureau
- Medvirkende til gennemførelse af nye arbejdsprocesser i corporate marketing og træning af kollegerne

Resultater

Øget effektivitet i planlægning og eksekvering af marketingkampagner ved implementering af ensartede processer og strukturer

KUNDESERVICECHEF

Post Nord | Maj 1999 – august 2000

CBS | 1998 – 2000

HA, ALMEN ØKONOMI

CBS | 1986 – 1989

Ansvarlig for kundeservicefunktionen i den internationale division. Udvikling af kundeprogrammer for storkunder. Team- og personaleleder.

KURSER OG CERTIFICERINGER

SCRUM MASTER, SAFE

Scaled Agile Inc. | 2021

LEADING SAFE

Scaled Agile Inc. | 2021

REFERENCER

Kan udleveres ved forespørgsel