



## STINA LØNDAHL HENRIKSEN

Medstifter af FirmaSynergi i 2008. Eneindehaver fra 2009.

Erfaring fra medicinalindustrien i Danmark og Sverige indenfor salg og markedsføring samt ledelse og coaching af salgsteams. Undervisningserfaring på erhvervsskoleniveau. Foredragsholder og kursusudbyder specielt indenfor CSR.

Konsulentarbejde spænder fra forretningsudvikling og markedsanalyse for iværksættere til udarbejdelse af forslag til "Corporate Social Responsibility" strategier for den danske afdeling af en af verdens største bilkoncerner.

CBA (dansk/amerikansk lederuddannelse på MBA-niveau) fra 2008. Engelsk og svensk på forhandlingsniveau.

Bestyrelsesmedlem i erhvervsdrivende fond og 5 underliggende selskaber. Bestyrelsesmedlem i ErhvervsKlubFyn.



## DOKUMENTEREDE RESULTATER

Bearbejdet det svenske marked som den første salgskonsulent i svensk afdeling af farmaceutisk firma, som blev tredje størst i branchen i løbet af 4 år. I hele ansættelsesperioden 1992-99 steg omsætningen fra mindre end 1 mill til 30 mill SEK.

- Ved at fokusere på branding og synlighed hos kunderne gik firmaet fra at være helt ukendt til at være et af de mest synlige på markedet (iflg. uvidelig undersøgelse foretaget blandt kundegruppen i Sverige).

Udarbejdet markedsføringsstrategier og salgskoncepter til såvel dansk som international brug og lanceret produkter af unik karakter i både Danmark og Sverige, som krævede paradigmeskift og ændring i brugsmønster, og hvor etablering af tæt samarbejde med opinionsledere var essentielt for opnåelsen af succes.

- Promovering af produkt gennem prisbelønnet artikel i branchepublikation forfattet sammen med opinionsleder.

Pustet nyt liv i "Cash Cow" produkter i Danmark via udvikling af koncepter, der kunne hjælpe B2B- kunder med deres forretning.

Ansvarlig for effektivisering af salgsarbejdet i Danmark og Sverige gennem coaching af konsulenter og implementering af "SPIN-selling"-princippet, der fokuserer på identifikation og opfyldelse af B2B- kunders behov samt sparring omkring kunders forretningsudvikling.

Udarbejdet CSR-rapportering for Fonden Sydfyns Elforsyning, som del af årsrapporterne for 2014, 2015 og 2016.

Udviklet og gennemført en 2-årig branchespecifik mellemlideruddannelse sammen med Hansenberg i 2015-17.

- Ansvarlig for modulernes indhold og opbygning, projektopgavernes udformning, eksamensform såvel som -afvikling, udvælgelse af undervisere og eksamenskomité samt undervisning på alle 4 moduler på forløbet.

## RELEVANT UDDANNELSE

Certificate in Business Administration, AVT Business School	2008
"Developing as a Leader", Harvard Business School Publishing, E-learning	2007
Projektledelse, metodekompetencer	2006
"Coaching Sales Excellence"	2001
"Achieving Sales Excellence"	2000

## ERHVERVSERFARING

## FONDEN SYDFYNS ELFORSYNING 2014-

Den erhvervsdrivende fond har en række underliggende selskaber indenfor el, gas, fibernet og elinstallation. I alt ca. 100 ansatte.

- **Bestyrelsesmedlem** i Fonden Sydfyns Elforsyning (2014-)
- **Bestyrelsesmedlem** i Sydfyns Elforsyning A/S (2014-)
- **Bestyrelsesmedlem** i Flow Elnet A/S (2014-)
- **Bestyrelsesmedlem** i SEF Energi A/S (2014-)
- **Bestyrelsesmedlem** i SEF Innovation A/S (2014-)
- **Bestyrelsesmedlem** i FiberLAN A/S (2017-)
- **Bestyrelsesmedlem** i SEF Fiber A/S (2014-16)

## FIRMASYNERGI 2008-

Virksomhedsrådgivning primært til SMV'er i forretningsudvikling.

- **Konsulent og eneindehaver**  
Særligt fokus på virksomheders samfundsansvar og bæredygtighed.

## HANSENBERG 2007-2008

Erhvervsskole med i alt 5 brancheskoler og 280 ansatte.

- **Underviser på brancheskolen "Organia"**  
Undervisning i bl.a. faget "Salg&Service" og marketing.

## DIV. RÅDGIVNING SARBEJDE 2006-2007

- **Courteney Boots, Sverige, 2006-07**  
Forhandling af håndsyet fodtøj fra Zimbabwe.
- **Accutek, Danmark, 2006**  
Design og produktion af metalkonstruktioner.

## PHARMACIA ANIMAL HEALTH 2000-2003

Multinational farmaceutisk producent af veterinære produkter. Før salg til Pfizer i 2003 var selskabet branchens 13. største i verden.

- **Salgs- & marketingchef**  
Ansvar for kvæg, heste og smådyrsafdelingen for datterselskabet i Danmark. Salgscoach i Scandinavien.

## INTERVET SCANDINAVIA A/S 1992-1999

Intervet International BV var en multinational farmaceutisk producent af veterinære produkter, som i 1999 var verdens 4. største selskab i branchen. Intervet Scandinavia A/S er et datterselskab.

- **Salgs- & marketingkoordinator i Sverige, 1997-99**  
Ledelse af det svenske salgsteam. Ansvar for udvikling og implementering af marketingplaner og lancering af produkter til produktions- og kæledyr via dyrlæger.
- **Lægemedelkonsulent i Sverige, 1992-1997**  
Første salgskonsulent i Sverige. I 1997 bestod salgsteamet af 4 konsulenter med ansvar for egne distrikter.