

Mette Nymark

Adresse : Dådyrvej 3a, 8270 Højbjerg
Mail : meny@eaaa.dk
Tel. : + 45 20302017
Født : 30.10.77
Familie : Gift med Torben Schmidt, indkøbsansvarlig
Datter på 10, Sønner på 6 og 4



Strategisk og salgsdrevet forretningsudvikler

Min professionelle baggrund tager afsæt i ledelse, salg og forretningsudvikling i både store og små virksomheder såsom: Danfoss, Sanistål, Top Toys, Panduro Hobby, Intelligent Systems, Bytelab, Baxx Promotion, Nem Forsikring, Newtronics, Tempur og mange flere gennem de sidste 15 år. Siden 2013 har jeg haft min egen konsulentvirksomhed som arbejder med forretnings-, ledelses- og salgsudvikling i form af træning, foredrag og konsulentopgaver.

Jeg er pt. bestyrelsesmedlem i ab metal og Meka og bidrager specielt med forretningsudvikling i forhold til den kunde/markedsvendt del af virksomhederne i ønske om at skabe vækst.

Mine spidskompetencer er:

- **Strategi – forretningsplaner:** har udformet omkring 40 stk. For SMV primært med afsæt i Balanced Score Card. Og arbejder hele tiden med at lave salgsstrategier hos mine kunder som matcher den overordnet forretningsstrategi samt handlingsplaner for at få salgsstrategien ført ud i praksis.
- **Salgsudvikling i ind og udland** hvor jeg har hjulpet mange virksomheder med at undersøge forskellige markeder og været med til at lave go to markedsstrategier både i forhold til salg og levering og disse virksomheder er i dag etablerede i disse lande.
- **Salgsledelse/ ledelse i praksis**, dvs. hvordan hjælper vi en chefen med at få salgsstrategien udført i praksis og udøve en god balance ml. Management og Leadership. Det at arbejde med KAN og VIL hos medarbejderne blandt andet via Situationsbestemt Ledelse og kulturændringer - fra en familiekultur til en mere performancekultur hvor alle forstår og har lyst til at være en del af salget!
- **Salg i praksis** dvs. **salgsteknikken** hvordan medarbejdere vha. en god salgsstruktur og rette forståelse for kundens behov evner at nå sine salgsmål såvel som **salgspsykologien** (er certificeret i DISC og JTI) hvordan medarbejdere bedre forstår kundetyperne og evner at sælge deres budskab. Det skal ud i armene og benene og følges op!

Desuden er jeg meget optaget af, hvordan vi kan øge Danmarks konkurrencekraft via generation z, salg og marketing og blive langt bedre til at samarbejde og skabe synergi, idet jeg oplever vi ikke er dygtige nok og derfor er bange for at Danmark sakker bagud.

Jeg drives af at udvikle mennesker og virksomheder hen imod nogle givne resultater. Jeg er en glad, energisk og målrettet person som til evighed leverer 110 % i ønsket om at opnå vækst hos mine kunder i Danmark og udlandet. Jeg har en Cand.merc. fra Århus universitet fra 2005 og har siden hen taget et MBA enkeltfag i HR og er certificeret i personanalyser og elsker generelt udvikling. Personligt elsker jeg at dyrke sport (har løbet 3 marathons og skal løbe et i maj 2019). Jeg elsker at rejse og har boet i Sydamerika 6 måneder og 1 år i Australien og taler spansk og engelsk på højt niveau.

Er pt. Medlem i et bestyrelsesnetværk Bestyrelseskvinder som giver en masse strategisk sparring i forhold til bestyrelsesarbejdet og påtænker i efteråret at tage en bestyrelsesuddannelse.

Så mangler du hjælp til strategien, salget eller ledelse så tøv ikke med at kontakte mig på 20302017 eller meny@eaaa.dk.