



www.linkedin.com/in/monaslothnielsen/

Bestyrelseserfaring

2018-2019, Glaseksperten A/S
2011-2016, KPK Vinduer & døre
2011-2016, Outline Vinduer
2014-2016, Frovin Vinduer
2013-2016, Art Andersen CPH
2011-2015, PROTEC
2011-2014, Dansk Vinduesindustri

Erhvervs erfaring

- ✓ Glaseksperten, CCO
- ✓ Fibertex Nonwovens, CCO
- ✓ INWIDO, Salgs- og Marketing direktør
- ✓ Outline Vinduer; CEO
- ✓ PROTEC, CEO
- ✓ Art Andersen, CEO
- ✓ DALI, Salgs- og Marketing direktør & Gechäftsführer
- ✓ Nilfisk, NPD- & Product Group Manager
- ✓ ARLA Foods, Brand Manager
- ✓ Dansk Supermarked, NonFood leder

Uddannelse

- ✓ IMD, Leadership Acceleration Program, LAP (2016)
- ✓ Insead, Executive Board Program (2015)
- ✓ IMD, Program for executive Development (PED 2005)
- ✓ Århus BSS, Cand. Merc. International Business & Strategic Marketing

Personligt

Adresse: Kongsvad Møllevej 11,
9500 Hobro
Tel.: +45 2069 1717
E-mail: MonaSlothNielsen@gmail.com
Født: Marts 1965
Familie, Gift med Martin og mor til 2 døtre på 19 og 23

Fritid

Jagt, udeliv og Alpin ski

Mona Sloth Nielsen

Strategi og forretningsudvikling, Internationalt B2B, Go-To-Market, Branding, Salgsledelse, tværoorganisatorisk eksekvering og stærke teams.

Baggrund og kompetencer

1. Lang international topleder erfaring særligt med vækst (inkl. M&A) i industrielle virksomheder med R&D, produktion på flere lokationer, opbygning distribution med datterselskaber og langvarige samarbejdspartnere, og opbygning internationale stærke brands
2. Aktiviteter fra strategi til eksekvering. Forretningsudvikling, transformation, Turn-around, Go-To-Market. Salgsledelse fra projektsalg, forhandlersalg, direkte-, online mv. Etablering af tværgående opfølgningssystemer.
3. De stærkeste resultater skabes gennem mennesker. Udvikling af høj performance teams. Dokumenterede resultater for høj medarbejdertilfredshed (GPTW 80-92) og høj kundetilfredshed (NPS 50-72).
4. Bestyrelseserfaring som medlem siden a 2011, 14 års direktionserfaring og 25 års ledelseserfaring

Eksempler på resultater

1. Som CEO – en succesfuld Turn-around i en virksomhed med 200 ansatte, hvor vi gik fra røde tal til at blive gruppens ”darling” med en EBITA på over 18%
2. Som kommercielt ansvarlig - en succesfuld forretningsudvikling. Fra status som lokal ”hus-leverandør” til søsterselskabet, til at blive et internationalt stærkt og anerkendt brand i livsstil segmentet.

Motivation

Jeg brænder for forretningsudvikling på strategisk niveau. Det har jeg arbejdet med i mange år på tværs af brancher og virksomhedsstørrelser og med mange stærke resultater. Det ville glæde mig at kunne hjælpe netop din organisation med også at opnå den ønskede udvikling.

Jeg bidrager med sparring til hvordan man udvikler og opgradere salg, den kommercielle forretning og virksomheden til ”næste niveau”. Jeg arbejder for, at bestyrelsen er en engageret og kompetent sparringspartner der ser muligheder,