



Liselotte Bartholin

Strandengen 8

7120 Vejle Ø

LBA@Procudan.com

+45 7634 4414

53 år (født 1965)

Mor til Stephanie & Nicolai på 23 år (tvillinger)

Supply Chain Management, Internationalisering, Salg & Salgsledelse, Strategi & Forretningsudvikling

Min professionelle baggrund er:

- Mere end 20 års erfaring gennem danske og internationale B2B virksomheder med både ansvar for forretningsudvikling og international såvel som national vækst (3M's europæiske hovedsæde i Benelux, HBS-koncernen, Fertin Pharma A/S, Gumlink A/S, Procudan A/S)
- Ansvar for at udvikle og vækste strategiske partnerskaber med globale markedsledere (GSK, Novartis, MEDA, Perrigo)
- Opbygge nye strategiske partnerskaber med internationale iværksættere og mellemstore virksomheder (Skupina i Slovenien, MEDA – ekspansion fra Skandinavien til adskillige europæiske lande)
- Introduktion af nye strategiske og innovative produktlinjer (Naturex, Nutraceuticals)
- Tung praktisk erhvervserfaring på senior management niveau (Salg, Indkøb, Supply Chain management)
- Stærk multikulturel tankegang og sprogfærdigheder. Blandt andet opnået gennem mine år i udlandet, hvor jeg boede og arbejdede (3M i Holland gennem 7 år, Seabourne, UPS i Italien gennem 1,5 år, Interglobe Security Services i UK gennem 1,5 år)

Der hvor jeg kan gøre en forskel i en bestyrelse, er gennem mine kompetencer og store erfaring indenfor B2B, International forretningsudvikling, Supply Chain management og ledelse – som jeg meget gerne vil bringe i spil i samarbejde med jeres bestyrelse.

Som person besidder jeg positiv energi, humor, har gennemslagskraft og er kendt som en åben, tillidsfuld person.

Interesser:

Fjerne himmelstrøg, sundhed, sport – holdtræning, løb, bjergvandring, bjergklatring, golf, investering, litteratur, sprog og sidst men bestemt ikke mindst samvær med familie og venner.

Se hele mit CV på LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/liselotte-bartholin-734577a/>

Udvalgte referencer:

" While reporting to me, Liselotte was instrumental in successfully building our nascent nutraceutical business, including oversight of the European expansion of a key business partner who expanded from three Nordic markets to more than ten new European markets. Throughout the time I have known Liselotte, she demonstrated strong interpersonal, communication and customer relationship skills combined with excellent business acumen required to grow the business. Liselotte possesses a thorough skill set including strong financial, sales, negotiation and strategic expertise. Liselotte was a pleasure to work with and based on my five years of working with her, I have no hesitation in recommending Liselotte to any company wishing to work with such a dedicated and personable professional."

Vice-President Sales and Business Development, Fertin Pharma A/S

"Liselotte er pligtopfyldende og har en professionel tilgang til sit arbejde. Hun er analytisk og har hurtigt fået en god forståelse for vores forretningsmodel og vores logistik setup. Som person er Liselotte udadvendt og imødekommende."

General Manager B11B A/S

"Liselotte played a key part with implementing major change programs (3M BV -> Imation BV). I found her to be practical, industrious, innovative and very capable of working on her own initiative, without supervision, demonstrating time and again her ability to identify how to resolve problems, and then to deliver the solution"
Her good humor, very personable nature, and her willingness to share her knowledge and experience, make her someone who is not only very easy to work with, but someone who is a great pleasure to work with."

Manager Supply Chain Projects, Imation BV, The Netherlands