



Jan Romme

Kontakt

Kajerødvej 68
3460 Birkerød

+45 - 29 11 33 12

jan@romme.nu

LinkedIn:
[linkedin.com/in/janromme](https://www.linkedin.com/in/janromme)

Nøgleord

- ✓ E-Commerce
- ✓ Online marketing
- ✓ Digital forretningsudvikling
- ✓ Automatisering
- ✓ Teamledelse
- ✓ Resultatorienteret
- ✓ Agile processer
- ✓ Brugeroplevelse
- ✓ Konverteringsoptimering
- ✓ Problemløser

e-Commerce & digital forretningsudvikling

Med min erfaring inden for e-commerce og digital forretningsudvikling, har jeg de bedste forudsætning er for at indfri jeres kommercielle mål, hvilket jeg gør gennem at :

- Udvikle og eksekvere digitale strategier og for at nå kommercielle mål
- Drive den digitale udvikling og effektivt udnytte digitale platforme
- Systematisk og målrettet arbejde med CRO, UX og kundetilfredshed
- Styrke og motivere det digitale team, sikre samarbejde og effektive processer fra start til slut og opbygge en stærk salgskultur

Jeg vil fungere som en "spillende træner", der kombinerer strategi og planlægning med hands-on eksekvering. Mit fokus vil være at udvikle og motivere teamet fagligt, sikre at retningen og momentum fastholdes og ikke mindst, at salgsmålene bliver mødt.

Operational erfaring

- Nov 2022 – Selvstændig digital forretningskonsulent**
Hjælper virksomheder skabe vækst i deres digitale forretning
- Sep 2018 – eCommerce & Marketing director – Convena Distribution A/S**
Okt 2022
Etablering og løbende udvikling en ny fremtidssikret digital platform. Løfte virksomhedens digitale omsætningsgrad markant på et internationalt plan samt markedsføring. 6 FTE
- Ansvarlig for digitalt salg og service herunder web- og EDI salg, rapportering og strategi, UX, konverteringsoptimer og design
 - Overordnet ansvar for alle markedsføringsaktiviteter online og offline, samt marketing automation globalt på 11 sprog
 - Løft forretningen gennem datadrevne aktiviteter og automatisering af processer
 - Udrulning af nye platforme og infrastruktur som fundament for den digitale forretning som omfatter nyt eCommerce platform, PIM, marketingautomation samt integration til ERP og CRM
 - + 30% vækst i konverteringsrate
 - + 42% vækst i online omsætning
- Jul 2016 – Chief Digital Officer (CDO) – Lomax A/S**
Aug 2018
Ansvarlig for alle Lomax' digitale aktiviteter, der udgør 80% af Lomax' samlede omsætning. Ledelsesansvar: 18 FTE, 2 PTE & MT
- Sikre opnåelse af daglige salgsbudgetter og effekt af markedsføring
 - Udvikle digitale platforme og løfte Lomax i DK og ekspandere til udlandet og marketing automation
 - Afsøge nye forretningsmuligheder, partnerskaber og teknologier til at løfte forretningen
 - **Resultater:**
 - + vækst af EBIDA på 10%

Kurser og certifikater

2022 **Google: Succes Online**
Grundprincipperne inden for digital marketing

2022 **CA / Edutasia:**
Agile metoder & Scrum i projektledelse

2012 **Københavns Lufthavn:**
Commercial Partner-forløb
5 moduler

2010 **IPMA-D projektleder certificering**

2008 **Ledelse i TDC**
TDCs lederuddannelse, der gennem en kombination af teori og praktik sikrer de nødvendige kompetencer inden for personaleledelse, medarbejderudvikling, forretningsforståelse, strategiudvikling, kompetenceudvikling og konflikthåndtering

Priser

- ✓ Maj 2014, SPORTMASTER:
FDIH E-handelsprisen: Vinder af kategorien 'Bedste Omnikanal virksomhed'
- ✓ Maj 2014, SPORTMASTER:
FDIH E-handelsprisen: Finalist i kategorien 'Bedste Redesign'
- ✓ Marts 2014, SPORTMASTER:
Drupal Awards: Vinder af Bedste e-commerce Site

Apr 2015 – Jun 2016

Online Chef – FONA (F-group A/S)

Ansvarlig for den digitale revitalisering af FONA der skulle være spydspids for at løfte hele FONA kæden. Som Online Chef havde jeg ansvaret for alt salg på fona.dk, digital markedsføring, UX, design, kundedialog og CRM, systemudvikling og drift mv. (4 FTE + 4 PTE)

- Forme og implemente en digital strategi
- Etablering af e-commerce og dialog-platform
- Insourcing og etablering af et digitalt team (4 FTE)
- Produktejer af fona.dk
- **Resultater:**
Lancering af ny Sitecore 8 platform på 4 mndr.
+33% vækst i online omsætning efter lancering

Mar 2013 – Apr 2015

E-commerce Chef - SPORTMASTER (Sport Danmark A/S)

Udarbejde og eksekvere SPORTMASTERS e-commerce og omnikanal strategi samt alle tilhørende aktiviteter og processer nødvendigt for at kunne drive en digital forretning og integrere den i de fysiske forretninger. (1-12 FTE)

- Udarbejdelse af strategi og business cases samt hands-on eksekvering af aktiviteter
- Etablere en online og kundeservice organisation (12 FTE)
- Etablere og udvikle e-commerce platform, UX/CX og omnikanal aktiviteter. Produkt ejer for SPORTMASTER.DK
- Ansvarlig for onlinemarkedsføring, produktberigelse, foto mv.
- Ansvar for kundeservice for hele kæden
- **Resultater:**
Sportmaster.dk blev den største butik i kæden og steg fra 0 til 100 mio. kr. i årlig omsætning på blot 2 år
Kundeklub voksede fra 200.000 til 700.000 på 2 år

Aug 2011 - Feb 2013

E-commerce Manager - Københavns Lufthavn A/S

I Københavns Lufthavn sad jeg med ansvaret for at udvikle den kommercielle værdi af Lufthavnens digitale tilstedeværelse. En af mine primære ansvarsområder er at drive og udvikle tax-free.dk gennem markedsføring af - og tiltag på sitet. Men jeg har favnet mange opgaver indtil videre:

- Udarbejdelse af multikanal-strategi for Københavns Lufthavn
- Forberedelse til platformsskifte og redesign af CPH.DK
- Håndtering af online marketing og salgsaktiviteter
- **Resultater:** 20% vækst af online tax-free salg

Sep 2006 - Aug 2011

Project manager, department manager, online sales manager - TDC, TDC Online

Jeg startede i TDC som online projektleder med ansvar for salg det daglige salg af fastnet telefoner og fik gradvist flere ansvarsområder der omfattede salg af mobiltelefoner og bredsbåndsabonnementer, samt ansvaret for at drive strategisk vigtige projekter samt ledelse af teams og hele afdelinger.

- Udvikling, implementering og evaluering af markedsføringsaktiviteter og kampagner på tdc.dk
- Koordinering og planlægning af aktiviteter på tværs af TDC og eksterne bureauer.
- Udvikling og implementere nye marketingskoncepter
- Adskillige redesigns af tdc.dk og tdconline.dk

Yderligere

- ✓ Jeg bor sammen med min hustru, Helene, som jeg har 4 børn sammen med, i en dejlig gammel muremestervilla med stor have - så der er altid nok at se til.
- ✓ Fritids handymand med hænderne skruet godt på
- ✓ Har boet 3 år i USA og er derfor vant til at begå mig på engelsk på skrift og i tale
- ✓ Har en ren straffeattest
- ✓ Født 30. juni, 1978

Systemer og software

- ✓ Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)
- ✓ Google Analytics
- ✓ Google Site console
- ✓ Google Tag manger
- ✓ Google Ads
- ✓ Google Datastudio
- ✓ Facebook Business mngr.
- ✓ MS Project
- ✓ Hotjar
- ✓ Visual Website Optimizer (WVO)
- ✓ Microsoft CRM
- ✓ Photoshop
- ✓ Illustrator
- ✓ InDesign
- ✓ Dreamweaver
- ✓ Drupal
- ✓ EPIserver
- ✓ Wordpress
- ✓ Sitecore
- ✓ Salesforce & Damandware
- ✓ NAV & Navision
- ✓ Omniture / SiteCatalyst.
- ✓ Apsis
- ✓ Exacttarget
- ✓ Jira
- ✓ Teams
- ... og meget mere...

- Implementering af ny webshop-plattform til at håndtere salg på tværs af online og de fysiske butikker.
- Skabe link mellem direct marketing aktiviteter på tværs af offline og online kanaler
- Etablere en ny mobilplatform som et alternativ til web (mobil app)
- **Resultater:**
 - 2007: Index 153 for online salg af mobiler og abonnemeter
 - 2008: Index 150 for online leads til butikkerne
 - 2009: 400% vækst i konverteringsrate for onlinesalg pga. redesign
 - 2010: Index 200 for response på direct marketing aktiviteter

**Jan 2000 -
Aug 2006**

Selvstændig Erhvervsdrivende - We Do Web

Som selvstændig arbejdede jeg med markedsorienteret udvikling af internetløsninger og hjemmesider, grafisk design, samt markedsføring på internettet. Opgaverne var af meget varierende fra udførelse af enkeltstående opgaver til koordinering og gennemførelse af større projekter. Jeg har desuden lavet en lang række grafiske produktioner til trykte medier, men internettet er og bliver min passion.

Kunderne omfattede bl.a. MobilCash, Impact Speak, Bryan Rice, Medical-Insight A/S, GUIDED - studie magasin, Naked Girls Wear, Magtenskorridorer.dk, Nanion, J.L. Fondet, TueWest.dk, Manzini.dk, Rush Publications Ltd., MCG Media, Chili A/S, J.P. Galmond & Co., Effect Media, Lycke Branding & Communication, Lilholm & Partnere, Intergolf of Scandinavia, Danguard m.fl.

**Jan 1998 -
Sep 1999**

Produktudviklingsassistent - IBM Global Services (studiejob)

Uddannelse

Sep 2001 -
Jun 2003

Cand.Merc Design & Communications Management - Handelshøjskolen i København (speciale ikke afsluttet)

Cand.Merc. linien Design and Communication Management er en afsætningsøkonomisk linje, der behandler teoretiske begreber inden for fagområderne marketing, strategi, organisation, kommunikation og forbrugeradfærd. Al undervisning tager udgangspunkt i ægte virksomhedscases.

Mine valgfag omfattede:

- Projektledelse
- Reklamens organisation, gennemførelse og evaluering
- Brand Management
- Intergrated Marketing Communication and Promotion management

NB: Speciale mangler; studiet er ikke formelt afsluttet / bestået

**Sep 1998 -
Jun 2001**

HA.Almen bachelor - Handelshøjskolen i København

HA Almen Erhvervsøkonomi er en 3-årig bacheloruddannelse, der giver en alsidig og anvendelig erhvervskompetence, som kan bruges i stort set alle funktioner i virksomhederne, uanset branche og størrelse.

Ballerup, januar 2015

Anbefaling af Jan Romme

Som administrerende direktør for SPORTMASTER har jeg haft fornøjelsen af at se virksomhedens online forretning på kort tid vokse fra ingenting til at være det største af kædes over 100 butikker.

Det er beklageligt, at vi må tage afsked med Jan Romme, som i løbet af det seneste to år har været drivkraften bag at etablere og eksekvere en digital strategi for SPORTMASTER i et klart omnikanal perspektiv med henblik på at skabe vækst og fremtidssikre hele kæden.

Som e-Commerce chef har Jans ansvar bl.a. omfattet at opbygge og udvikle en platform til vores onlineforretning og at etablere et online team til at drive webshoppen herunder online markedsføring, fulfillment, produktion af digital content, vare stamdata, foto og tilbud i tæt samarbejde med resten af organisationen.

Jan har desuden haft ansvaret for kundeserviceteamet, der har håndteret henvendelser vedr. både webshoppen og hele resten af SPORTMASTER-kæden.

Resultaterne har været markant over de budgetterede mål, og platform vil danne fundamentet for en væsentlig del af SPORTMASTERS fremtidige omsætning.

Jeg vil gerne sige tak til Jan for at have skubbet os så langt i den rigtige retning, og sender ham videre i "cyberspace" med de varmeste anbefalinger.

Med venlig hilsen



Jens Høgsted
Administrerende direktør
SPORTMASTER