



CASPER RUDNICKI

Bor i Herning. Er gift med Pernille. Tvillinge piger på 16. Filippa er på udvekslingsophold i USA. Augusta er på Herning Elite som dressur-rytter. Desuden tæller husholdningen hest og hund.

KONTAKT



St Blichers Gade 1
7400 Herning



+45 22 19 31 13



casper@rudnicki.dk

SPROG

Dansk

Engelsk

Tysk

Svensk

IT

Excel

PowerBI

DIGITALT

InDesign

Photoshop

Illustrator

Premiere Pro

RESUME

Jeg brænder for at blive del af en virksomhed, hvor mine kompetencer og erfaring inde for salg, ledelse og forretningsudvikling, kan bidrage og gøre mærkbar forskel.

Jeg skaber synlige resultater og målbar værdi. Min tilgang er kommerciel og kreativ. Altid baseret på indsigt, aldrig på mening. Jeg favner værdikæden og har fokus er på slutbrugeren.

Min styrker er udvikling & optimering. Jeg omsætter kompleks strategi til klar tale, håndgribelige handlingsplaner og målrettet eksekvering. Altid med engagement og positiv energi. Kommerciel stærk, analytisk og kreativ. Oldschool med stærke digitale kompetencer.

+15 års international erfaring værdiskabende salg, marketing og forretningudvikling på tværs af markeder, brancher og salgskanaler.

UDDANNELSE

2016	Strategisk Salg , Connection Management
2015	Coaching i organisationer , Connection Management
2013	Online Marketing , IBC
2006	Int. Handel & Marketing , EASV
1993	Højere Handelseksamen , Niels Brock
1990	Studentereksamen , Tørring Gymnasium
1987	Realskole eksamen , Tyskland

ERHVERVS ERFARING

2022-	Brand Owner , Nicolas Vahé, Society of Lifestyle
2019-2021	F&B Manager , MESSE C
2017-2018	Senior Channel Manager FSR , Arla Pro Global
2014-2017	Market Development Manager , FrieslandCampina
2010-2014	Nordic Marketing Manager , FrieslandCampina
2008-2010	Konsulent , Vestjysk Marketing
2005-2008	Marketing og salg , GM Plast A/S
1999-2005	Restauratør og event , Stella & Jerzy

ANDEN RELEVANT ERFARING

2018-2022	Medejer , Rebus - butik og webshop
2019-	Advisory board og Freelance , Lunderuplund

Jeg har bidraget både strategisk og operationelt i etablering og udvikling af erhvervsparkene i Bording, Ølgod og Horne. Erhvervsparkene tilbyder kontorfælleskab og lagerfaciliteter til særligt iværksættere og mindre virksomheder.



CASPER RUDNICKI

KONTAKT



St Blichers Gade 1
7400 Herning



+45 22 19 31 13



casper@rudnicki.dk

BRAND OWNER, NICOLAS VAHÉ

Society of Lifestyle

Januar 2022 – Februar 2023

Ansvarlig for Nicolas Vahé på alle markeder med reference til CEO. B2B salg af boliginteriør er kerneforretningen i Society of Lifestyle. Det har været en udfordring også at give gourmet produkter med B2C fokus og andre salgskanaler den nødvendige opmærksomhed. Ansat til at gennemføre en gennemgribende turn-around i en nyoprettet stilling som Brand Owner.

Opgaver og ansvar

- Analyse af værdikæden
- Go-to-market strategi
- Re-branding af Nicolas Vahé
- Vækst eksisterende markeder
- Identificer nye markeder og salgskanaler
- Innovation og NPD
- Launch 30 nye produkter årligt
- Shop-i-shop og salgskoncepter

Resultater

- Go-to-market strategi godkendt af ledelsen
- Besparelser på DKK +1,5 mio år 1
- Eksekvering af kommercielt gennemtænkt salgskoncept (Konfektur)
- Nye gaveæsker (fokus på både butik og e-commerce)
- Genåbning af største kunde i Norge efter 2 år. Direkte salg på DKK 1,45 mio
- Forhindrede nedlukning af Nicolas Vahé i UK
- Shop-i-shop løsning til det amerikanske marked
- Travel Retail strategi. Godkent som must-win-battle
- Facilitering af B2B2C workshop med OMNE
- Kundemøder og tæt samarbejde med salg og countrymanagers

Forretningsudvikling, analyse, strategi, salg, turn-around, go-to-market, NPD, eksekvering

F&B MANAGER

Messe C, Fredericia

September 2019 – December 2021

Ansvarlig for salg, budget og strategi. Medlem af såvel ledelses- og strategigruppen for MESSE C. Rapporterer direkte til CEO. Budget ansvarlig +20 mio DKK. Direkte daglig ledelse af 18 medarbejdere.

Opgaver og ansvar

- Turn-around i F&B og konference afdeling.
- Udvikling og implementering af ny strategi.
- Fokus på indtjening.
- Opbygning af ny organisation med fokus på arbejdsglæde og holdånd.
- Konzeptudvikling
- Ombygning af F&B og konference faciliteter
- Ansvarlig for salg og marketing af konferencer.
- Indkøb og kontraktforhandling



CASPER RUDNICKI

KONTAKT



St Blichers Gade 1
7400 Herning



+45 22 19 31 13



casper@rudnicki.dk

Resultater

- Markant løft af bruttoavance
- Ny strategi og forretningsstruktur godkendt af bestyrelse.
- Planer og budget for ombygning godkendt og påbegyndt.
- Salgs- og marketing strategi iværksat.
- Synlig ledelse har givet mere arbejdsglæde og holdånd.

Personaleledelse, budgetansvar, strategi, revenue management, konceptudvikling

SENIOR CHANNEL MANAGER

Arla PRO - Global Foodservice

Juni 2017-september 2018

Opbygning af FSR (Full service restaurant) kanalen på tværs af alle markeder og derved understøtte de lokale salg- og marketingafdelinger med såvel den rette kommunikation, de rigtige argumenter, en stærk portefølje og strategisk rigtig prissætning. Det primære fokus var de europæiske foodservice markeder – Danmark, Sverige, Finland, UK, Tyskland, Holland, Frankrig, Grækenland og Spanien.

Opgaver og ansvar

- Portfolie
- NPD
- Prisstruktur
- Go-to-market strategi – overordnet og på de enkelte markeder
- Træning af lokale salgs- og marketing teams
- Udarbejdelse af marketingmateriale
- Market research

Resultater

- Opbygning af online key-account community
- Samarbejde med Restaurang Akademien, Stockholm
- Pizza cheese kampagne
- NPD af 2 nye SKU's
- Styrke samarbejdet og erfaringsudvekslingen mellem lokale Arla salgs- og marketingorganisationer på tværs af Europa.
- Udvikling af ambassadørstrategi

Cooperate, go-to-market strategi, stakeholder management, kommunikation, eksekvering

MARKET MANAGER

FrieslandCampina Foodservice

Juni 2014 – maj 2017

Efter et år med ansvar for marketing i norden, blev jeg forfremmet til rollen som Market manager. Med base i Danmark blev jeg del af Business Development teamet på hovedkontoret i Amersfoort, Holland. Som team dækkede vi de såkaldte "Developing Markets" i Europa samt MENA.



CASPER RUDNICKI

KONTAKT



St Blichers Gade 1
7400 Herning



+45 22 19 31 13



casper@rudnicki.dk

Opgaver og ansvar

- Ansvarlig for ny nordisk strategi
- Ansvarlig for budget og P&L
- Markeds analyser
- Salgs- og produkttræninger
- Marketing og kampagneansvarlig

Resultater

- 20% markedsandel på core products
- Strategiske samarbejder og sponsorater
- Opstart af det Finske marked
- Formaliseret grossist samarbejde i Baltikum og på Island
- Ny struktur for den Nordiske salgsorganisation
- Ny go-to-market strategi
- 2 nye product launch's

P&L, go-to-market strategi, stakeholder management, salgskoaching, eksekvering

MARKETING MANAGER NORDIC

FrieslandCampina Foodservice

Maj 2010 – Maj 2014

Ansvarlig for tilpasning og eksekvering af salgs- og marketingindsatsen på tværs af de nordiske markeder med primær fokus på Danmark og Sverige. Ansvarlig for nordisk marketingbudget.

Opgaver og ansvar

- Ansvarlig for nordisk marketing
- Eksekvering af Global marketingstrategi i Norden
- Del af Global marketing
- Messeansvarlig
- Afholdelse af salgsmøder

Resultater

- Udarbejdelse af lokalt marketingmateriale
- Salgskampagner - også online
- Styrket samarbejde med grossister

Budgetansvar, strategisk salg, årsoftaler, international marketing, salgskoaching

KONSULENT

Vestjysk Marketing

August 2008 – april 2010

Full-service digitalt reklamebureau. Mit opgave var salg og rådgivning til små og mellemstore virksomheder der ønskede online tilstedeværelse. Typisk med udgangspunkt i hjemmesider og webshops.

Opsøgende salg, key account, rådgivning, webdesign



CASPER RUDNICKI

KONTAKT



St Blichers Gade 1
7400 Herning



+45 22 19 31 13



casper@rudnicki.dk

MARKETING & SALG

GM plast A/S

Juni 2005 – Juli 2008

Opbygning af marketingafdeling med primær fokus på nye eksportmarkeder. I forbindelse med et generationsskifte, ændrede virksomheden strategi og sat-sede overvejende på produktion af bredbåndsrør til et globalt marked. Messer og kundearrangementer udgjorde en stor del af markedsføringen.

Udarbejdelse af salgs- og marketingmateriale, salg, messer, events

RESTAURATØR

Stella & Jerzy

September 1999 – Februar 2005

Selvstændig restauratør i Kolding med café, a la carte restaurant og kantinedrift for +800 gæster dagligt. Firmafester og events var desuden en stor del af forretningen.

Selvstændig, drift, ledelse, salg, event