



CV

Peter Jensen

Kløverstien 20 - 8800 Viborg - Tlf.: 25 17 19 27 - Mail: ptnjensen@gmail.com

LinkedIn profil: <https://dk.linkedin.com/in/peterjensen4> Video: <http://www.jobvideocv.dk/#!/peter-jensen/ea6np>

Kompetent Retail Manager med mere end 15 års erfaring med salg og ledelse

- Strategisk forretningsudvikling med erfaring fra topledelsen i danske retail kæder.
- Alle typer af driftsopgaver.
- Økonomi, budgettering, analyser, KPI planlægning, forecast og opfølgning.
- Salg, kundeservice og reklamationsbehandling. Erfaring med salg BtB og BtC.
- HR, ledelse og personaleudvikling, ledelse og coaching af ledere og fjernledelse.
- Kommunikation og information, mødeledelse.
- Jeg arbejder struktureret, rationel og målrettet, vedholdende og resultatorienteret.
- Stort overblik, men også blik for detaljen.
- Effektiv, åben, målrettet og relevant kommunikator, både i tale og skrift.

Min store passion er ledelse og ikke mindst medarbejderudvikling. Jeg har succes med at skabe resultater igennem mine medarbejdere baseret på dialog, gensidig tillid og respekt for hinanden.

Min kommende arbejdsgiver får fuld valuta for pengene, når jeg får stillet en stor grad af ansvar og frihed til rådighed til planlægning og udførelse af mine opgaver, men er samtidig en aktiv, proaktiv og løsningsorienteret templayer.

Jeg indeholder hele "pakken" med alt indenfor forretningsudvikling, salg, markedsføring, ledelse, coaching, økonomi og driftsoptimering. Jeg er en udadventt person som har det bedst med mange mennesker omkring mig. Jeg er aktiv i en flere netværk og motiveres ved at hjælpe og bidrage med min erhvervsfaglige viden og erfaring.

ERHVERVSERFARING

2016 – 2016 DRIFTSCHEF – BJØRN NIELSEN REHAB & HOSPITALSARTIKLER A/S

2009 – 2015 DISTRIKTSCHEF – MATAS A/S

2005 – 2009 VAREHUSCHEF – ILVA A/S

2004 – 2005 FRANCHISETAGER TRAINEE – SKOUSEN HVIDEVARER

2003 – 2004 BUTIKSDRIFTSCHEF, VVS, STÅL, VÆRKTØJ ENGROS – SANISTÅL A/S

2002 – 2003 SELVSTÆNDIG KONSULENT – JENSEN DETAILUDVIKLING

2000 – 2002 DISTRIKTSCHEF – EXPERT A.M.B.A.

1997 – 2000 AFDELINGSCHEF, BUTIK, KONTOR, LAGER INVENTAR – INVENTARLAND A/S

2016 – April 2016

DRIFTSCHEF/ OPERATIONAL MANAGER – BJØRN NIELSEN REHAB & HOSPITALSARTIKLER A/S

Daglig ledelse og drift af virksomhedens aktiviteter i tæt parløb med den adm. Direktør.

- Administrativ drift, salg, kundeservice, aktiviteter, salgsstrategier, markedsudvikling.
- Deltagelse i messer i Danmark og Tyskland, korrespondance med kunder og leverandører.
- Ledelse af team på 4 salgs- og logistik medarbejdere.

Resultater:

- Effektiviseret tid og opgaver i forbindelse med kundebesøg og ordreflow.
- Jeg udarbejdede dynamiske analyser på forbrug af tid, opgaver og struktur, som viste besparelser, som blev omsat til kundeforvendte udviklingsopgaver i virksomheden.

2009 – 2015

DISTRIKTSCHEF – MATAS A/S

Ledelse af distrikt med 18 butikker med tre cifret million omsætning og ca. 90 medarbejdere.

- Fjernledelse af ledere, coaching, motivation, medarbejderudvikling og kompetencer.
- HR opgaver, herunder rekruttering, ansættelse og afvikling, samtaler og møder.
- Strategisk forretnings- og procesudvikling og implementering i butikkerne.
- Budgettering, KPI opfølgning, måltal for lagerstørrelse og omsætningshastighed.
- Optimering og opfølgning på koncept, butikslayout, salgsaktiviteter og kundetilfredshedsgrad.
- Overtagelse/ køb og konvertering af private butikker til kædebutikker.
- Opbygning af nye og ombygning af eksisterende butikker i forhold til koncept.
- Arbejdsmiljøleder for tre arbejdsmiljøgrupper.

Resultater:

- Tilfredsstillende indfrielse af OMS vækst, EBITDA på +2% i forhold til kæden, bedst på lønprocent i regionen, høj score på PTU (personale tilfredsheds undersøgelse), høj kontinuitet og kvalitet i mit lederteam. Høj visuel butikskonceptkvalitet og kundetilfredshed (KTU score). Bedste varelager måltal i kæden. Sikring af fysisk og psykisk arbejdsmiljø.
- Jeg indfriele ovennævnte ved klar kommunikation af mål, værdier og skabelse af rammerne for mine butikschef, igennem involvering og motivation for implementering af strategiplaner. Jeg sikrede planmæssig indfrielse af KPI ved kontinuerlig opfølgning, kontrol og forecast. Jeg skabte vækst og resultater ved konstant fokus og krav om udnyttelse af potentiale på salg, tid, omkostninger, effektivitet og aktiviteter.

2005-2009

VAREHUSCHEF – ILVA A/S

Ledelse af Jyllands ledende møbelvarehus i Aarhus med tre cifret million omsætning og ca. 100 medarbejdere.

- Økonomi, personale, rekrutterings, udviklings og afviklingsopgaver butikslayout, aktiviteter m.m.
- Budgettering, udvikling og opfølgning på KPI, forecast og innovativ effektivisering og rationalisering.
- IT driftsansvarlig.
- Tværfagligt udviklingssamarbejde og medlem af den øverste ledergruppe i kæden.

Resultater:

- Jeg indfriele budgetter og effektiviserede lederstrukturen, opgaver og funktioner. Udviklede ejerskab og øget engagement og innovative løsninger blandt afdelingsledere og medarbejdere.
- Succesen udsprang af min indsat på både top og bundlinje, passion for medarbejderudvikling, salg og kundeservice. Jeg indførte lokale aktiviteter, kundeoplevelser, inspirerende salgsmiljø, højt kundeserviceniveau og medarbejderkompetenceniveau. Jeg reducerede medarbejderstaben på 20% og opnåede store besparelse, som i kombination med øget rationel arbejdsgang førte til høj effektivitet, med fortsat vækst på salg og kundeservice. Implementering af nyt centralt IT driftssystem med store udfordringer, som jeg med godt overblik, erfaring med kundereklamationer og tæt fokus og dialog med mine medarbejdere lykkedes med. Varehuset placerede sig, som "best practice" på ovennævnte områder i kæden.

2004-2005

FRANCHISETAGER TRAINEE – SKOUSEN HVIDEVARER

Traineeforløb, som kommende franchisetager i Skousen hvidevarebutikker i Aalborg og Holstebro.

- Budgetlægning og beregning af økonomi i forbindelse med franchiseaftale.
- Oplæring i produkter og deltage 100% i hverdag med salg og rådgivning til kunder.

Resultater:

- Gode personlige salgsresultater, succesfulde salgsaktiviteter, øget DG og DB i begge butikker.
- Jeg fik en ny brancheerfaring og viden med mig og afklaring om min motivation for opgaven.

2003-2004

BUTIKSDRIFTSCEF, VVS, STÅL, VÆRKTØJ ENGROS – SANISTÅL A/S

Ledelse af region i Midt og Nordjylland med 20 engrosbutikker og ca. 90 medarbejdere.

- Driftsopgaver, HR administration, personale rekrutterings- udviklings- og afviklingsopgaver.
- Budgettering og positiv indfrielse og opfølgning på alle butikkernes og regionens KPI.
- Butiks- kundekoncept, butikslayout, branding.
- Samarbejde med koncernledelsen og regionale salgschefer.

Resultater:

- Opgradering af ledelseskompetencer og struktur i alle afdelinger. Opbygning af helt nyt butiksdesign, indretning og koncept overfor privatkunder. Opbygning og åbning af nye butikker.
- Jeg udviklede egne butikschefers ledelsesmæssige kompetencer ved undervisning og coaching. Jeg var del af ledergruppe på tre med ansvar for nyt butikskoncept, som resulterede i nye håndværkerbutikker og ombygning af eksisterende under mit ansvar.

2002-2003

SELVSTÆNDIG KONSULENT – JENSEN DETAILUDVIKLING

Egen virksomhed med rådgivning til detailkæder på baggrund mine kompetencer og erfaringer.

- Kontakt til kædekontorer, analyse, coaching, drift, salgstræning, ledelse af ombygningsprojekter.

Resultater:

- Jeg fik erfaring og viden om opgaver og udfordringer, som selvstændig, som jeg kan bruge fremadrettet.

2000-2002

DISTRIKTSCEF – EXPERT A.M.B.A.

Ledelse af distrikt i Midt og Nordjylland med 30 selvstændige butikker med salg af forbrugerelektronik.

- Coaching, rådgivning, konceptopfølgning, driftsoptimeringstiltag, HR opgaver, økonomi, budgetter, butiksendretninger og finansiering.
- Udvikling og implementere nye koncepter. Åbning af nye butikker, budgetter, indretning, byggestyring, planlægning, sortimentssammensætning, rekruttering af personale markedsføring og salgsaktiviteter.

Resultat:

- Succesfuld Implementering af en række koncepttiltag i alle kædens butikker, god driftsstruktur og økonomi.
- Tæt tillidsfuld sparring af indehavere og lykkedes med, at få opbakning til kædeprojekter i en frivillig kæde.

1997-2000

AFDELINGSCEF, BUTIK, KONTOR, LAGER INVENTAR – INVENTARLAND A/S

Ledelse af kædens største afdeling med 6 telefonsælgere samt tilknyttet ekstern kundekonsulent.

- Personaleledelse, arbejdsplanlægning, procedure og procesoptimering, proaktive telefonsalgstiltag, BtB, projektsalg, tilbudsgivning, personligt salg og rådgivning, personalesamtaler, rekruttering, personalemøder
- Budgetter, KPI opfølgning og ugerapportering.

Resultat:

- Indfrielse af salgs- og omkostningsmål i alle årene. Godt arbejdsmiljø med stor medarbejderkontinuitet.
- Ledelsesstil med fokus på sparring, respekt, ros og konstruktiv kritik og konkurrencementalitet.

UDDANNELSE

DIGITAL MARKEDSFØRING – AKADEMIUDDANNELSEN, ERHVERVSAKADEMI AARHUS

Juni 2016

- Google AdWords, CEO optimering, Online forretningsmodeller, Google Analytics, Webshop

ARBEJDSMILJØLEDERUDDANNELSEN

2009-2015

- Sikkerhedsorganisationen, Arbejdsmiljøledelse, Arbejdsmiljøgrupper, Lovgivning, Aktører

LEDERDRIFTSKURSUS - MATAS

2009-2014

- Driftsmodeller, værktøjer, benchmarkgrupper, nøgletal, budgetter, regnskab

DISC CERTIFICERING

2005 - 2007

- Kvalificeret til professionel brug af DISC model

VIBORG HANDELSSKOLE - MERKONOMUDDANNELSEN

1993-1997

- Personaleadministration, Personaleudvikling

IT KOMPETENCER

Jeg er en rutineret bruger af IT udstyr og benytter værktøjerne, som den naturlige del af hverdagen.

- Jeg er rutineret i alle programmer i Office pakken og har uden problemer tillært mig færdigheder i de forskellige RCM programmer vi har benyttet i de virksomheder, jeg har været ansat i.
- Jeg benytter mig i vid udstrækning af digital håndtering af stort set alt i hverdagen, da jeg er vant til en tilværelse på farten væk fra kontoret.

FRITIDEN

Jeg bor i eget hus i Viborg, sammen med min kone Anna.

- Vores to sønner på hhv. 19 og 24 år er flyttet hjemmefra og er i gang med job og uddannelse.
- Vi har i familien en stor interesse i, at opleve verden og tager derfor på rejser sammen, når dette kan lade sig gøre.
- Anna og jeg har fælles interesse for dans, samvær med familie og venner og nyder at tilbringe tiden i naturen og i haven og har en passion for madlavning og vine.
- Jeg er 52 år.

REFERENCER

Jeg stiller meget gerne relevante referencer til rådighed, efter aftale.