

CV for Søren Jakobsen

Personlig information:

Navn: Søren Jakobsen

Adresse: Herninggade 9, 3. th.
2100 København Ø

Mobil: +45 21 42 31 01

E-mail: jakobsen_med_k@hotmail.com

Fødselsdato: 24. april 1963

Familie: Gift med klinikassistent Birgitte Reklings Jakobsen, tre børn på henholdsvis 26, 22 og 20 år

ADM. DIREKTØR / KOMMERCIEL DIREKTØR

20 års erfaring inden for topledelse, strategi, forretningsudvikling og salg.

Strategi, salg og forretningsudvikling

Strategi og eksekvering er mit speciale. Jeg skaber væksten via tætte kunderelationer og systematisk markedsbearbejdning. I mit univers er kunderne 'konger', og det kan være sårbart at involvere sig tæt med dem. Men med den ærlige tilgang, at alting altid kan gøres bedre, og at man ikke definerer sig selv som en ekspert, bevares nysgerrigheden og udsynet. Heri ligger den altafgørende indsigt og forskel, som åbner de rette døre og fører til frugtbare samarbejder og resultater.

Udvikling og ledelse af en stærk organisation, som kan tiltrække og fastholde de dygtigste

Der er en direkte sammenhæng mellem en organisations kommercielle succes og dens evne til at tiltrække og fastholde engagerede og talentfulde medarbejdere. Og den 'slags' medarbejdere stiller helt naturligt krav om mening, retning og råderum. Udover veltilrettelagte strukturer og processer er min ledelsestilgang i høj grad baseret på værdier. Gode interne samarbejdsrelationer er en forudsætning for værdiskabende kunderelationer og for, at organisationens kompetencer fuldt ud omsættes til vækst og forretning.

Mit personlige lederskab

Jeg ser muligheder, er nytænkende og kan få mennesker med på ideen og med i jagten på ambitiøse mål. Min tilgang er synligt lederskab, kendetegnet ved mod, vedholdenhed og konsekvens. Endvidere gør jeg meget ud af at være både lydhør og kommunikerende. Jeg 'siger hvad jeg gør, og gør hvad jeg siger'. Min åbenhed gør det muligt for mennesker omkring mig at bidrage med positiv medtænkning, eksekvere strategien og bidrage produktivt til resultaterne. Som person er jeg givende og oprigtigt optaget af mine medmenneskers ve og vel. Jeg vil gå langt for at sikre trivsel og udvikling blandt de, som vil og kan bidrage til helheden.

Netværk og internationalt udsyn

Som leder tror jeg på min egen evige læring som et meget vigtigt middel til at skabe konkurrencekraft. Et omfattende netværk og internationalt udsyn er i den forbindelse afgørende. Og det er noget, som jeg til stadighed dyrker. Jeg har som ung boet et år i Sydafrika, læst MBA med hovedprojekt om og i Kina, været bestyrelsesmedlem i Paris, holdt mange foredrag om indkøb i de nye EU-lande, efteruddannet mig på IMD i Lausanne og forretningsmæssigt rejst meget i Norden.

ERHVERVSBAGGRUND

2010 – STRATEGISK RÅDGIVER / INTERIM DIREKTØR (KONSULENTVIRKSOMHED)
Rådgivning og interimopgaver inden for strategi, salg, forretningsudvikling, ledelse, organisation, bestyrelsesetablering og generationsskifte.

Ansvar og opgaver

- Strategi, salg og forretningsudvikling, Thuesen Jensen A/S
- Interim Direktør for partnerrelationer, Eovendo ApS (del af JYSK A/S)
- Interim Centerchef, Center for Arealer og Ejendomme, Lyngby-Taarbæk Kommune
- Forretningsudviklingsprojekt i Norge, JSL Publications A/S
- Løbende ledelsessparring, Team Racoon Rengøring
- Analyse- og udviklingsprojekt for online rubrikmarkedet, Mediehuset Ingeniøren A/S
- "Lead moderator" for website om indkøb, UN Procurement Capacity Development Centre (PCDC)

Væsentlige resultater

- Interimopgaver og forretningsudviklingsprojekter er gennemført tilfredsstillende og til tiden. Målene er nået.

**2002 – 2010
(SKI)**

ADM. DIREKTØR, STATENS OG KOMMUNERNES INDKØBS SERVICE A/S

SKI er et kommercielt aktieselskab der gennemfører EU-udbud på vegne af kunder i den offentlige sektor. Udbuddene udmønter sig i rammeaftaler, der fremmer og effektiviserer offentligt indkøb. Aftalerne bidrager dermed til at sikre den danske velfærd. SKI blev etableret i 1994 og er ejet af staten med 55 pct. og Kommunernes Landsforening med 45 pct.

Jobprofil

I 2001 besluttede ejerne af SKI at udskifte bestyrelsen i selskabet, idet der ønskedes en ny strategi, der skulle sikre vækst i selskabets indkøbsaktiviteter. Til at forestå denne udvikling blev jeg ansat som ny adm. direktør med reference til bestyrelsesformand Holger Lavesen. Målet blev til fulde indfriet.

Ansvar og opgaver

- Årlig indkøbsvolumen: 12,9 mia. kr. (2009).
- Antal ansatte: 85 ansatte.
- Selvstændigt aktieselskab med egen bestyrelse og fuldt P&L-ansvar.
- Opbygning af velfungerende salgs- og marketingorganisation til bearbejdning af kunder på det offentlige marked.
- Udvikling og implementering af ny strategi (turnaround).
- Udvikling af nye koncepter og forretningsmodeller for rammeaftaler og services, baseret på omfattende kunde- og brugerinvolvering.
- Intensiv leder- og medarbejderudvikling med henblik på etablering af en professionel kundeorienteret organisation.
- Omfattende PR- og foredragsvirksomhed for at sikre SKI en central rolle i effektivisering af offentligt indkøb.
- Varetagelse af nøgleinteressenter: Ministerier, KL, erhvervs- og

- brancheorganisationer, leverandører osv.
- Digitalisering: Indførelse af e-handel i samarbejde med GateTrade/DOIP samt udvikling af et fuldt elektronisk udbudssystem sammen med INNO:VASION/IBM.

Væsentlige resultater

- Etablerede flere milliardkontrakter
- Tredoblede indkøbsvolumen fra 3,8 mia. kr. i 2002 til kr. 12,9 mia. kr. i 2009
- Bragte indkøb på de offentlige ledelsers dagsordener
- Etablerede tætte- og resultatskabende samarbejdsrelationer til offentlige kunder, leverandører og øvrige interessenter
- Udviklede en moderne og attraktiv arbejdsplads, der kunne tiltrække de bedste kompetencer på indkøbsområdet
- Bidrog væsentligt til SKI som internationalt anerkendt, banebrydende og "best case" og blev derfor efterspurgt indlægsholder på konferencer på området
- Opnåede samtlige år fuld bonus

2001 - 2001

KOMMERCIEL DIREKTØR, BERLINGSKE TIDENDE A/S

Berlingske Tidende er en af Københavns førende morgenaviser og samtidig Danmarks ældste. Avisen blev grundlagt 3. januar 1749 og har som vision at styrke originaliteten samt troværdigheden og fagligheden ved kulegravende journalistik.

Jobprofil

Tegningsberettiget direktionsmedlem med reference til koncernchefen og med ansvar for alle kommercielle aktiviteter. Blev forfremmet til stillingen i forbindelse med Berlingske-koncernens omorganisering og salg i 2001.

Ansvar og opgaver

- Årlig omsætning: 1.150 mio. kr.
- Antal ansatte: 450
- Reorganisering af Berlingske Tidende som selvstændigt A/S
- Bladsalg, annoncesalg, marketing, analyse, prepress-produktion, it osv.
- Ansvarlig for samarbejdsrelationer til redaktionen, tekniske afdelinger, online-selskaber, samarbejdspartnere, brancheforeninger osv.

Væsentlige resultater

- Gennemførte en strategisk udvikling af forretningen: Nye tillæg, nyt månedligt magasin osv.
- Gennemførte en spareplan på 100 mio. kr., herunder en personale- reduktion på 92 ansatte
- Udviklede ny strategiplan og etablerede et omfattende og værdiskabende tværorganisatorisk samarbejde i koncernen
- Iværksatte en strategisk funderet udvikling af kompetencer og talenter

1996 – 2001

ANNONCEDIREKTØR, DE BERLINGSKE DAGBLADE A/S

Udgiverselskabet bag morgenavisen Berlingske Tidende, formiddagsavisen B.T. samt den ugentlige kvalitetsavis Weekendavisen.

Jobprofil

Underdirektør med reference til koncernledelsen og med repræsentation i selskabets direktørkreds. Blev udnævnt i forlængelse af afsluttet E*MBA.

Ansvar og opgaver

- Årlig omsætning kr. 860 mio. (2001)
- Antal ansatte 205
- Annoncesalg til selskabets 3 publikationer
- Ansvarlig for samarbejdsrelationer til redaktioner, tekniske afdelinger, online-selskaber, samarbejdspartnere, brancheforeninger osv.
- Aktiv deltagelse i koncernens strategiarbejde
- Aktiv involvering i virksomhedens forberedelse til salg, der ledte til Orkla's overtagelse i 2001.

Væsentlige resultater

- Forøgede omsætningen med 250 mio. kr. fra 610 mio. kr. i 1996 til 860 mio. kr. i 2001.
- Bidrog til en væsentlig udvikling af forretningen, herunder etablering af annoncepakker på tværs af Øresund i samarbejde med Sydsvenska Dagbladet.
- Udkonkurrerede Jyllands-Postens "angreb" på det københavnske boligrubrikmarked.
- Hovedansvarlig for fornyelsen af annonceaftalen mellem Danske Dagblades Forening, Magasinernes Udgiverforening samt Danske Reklamebureauers Brancheforening.
- Bidrog til en omfattende strategisk udvikling af mellemlederne.

1991 – 1996

DIREKTIONSASSISTENT, DET BERLINGSKE OFFICIN A/S

Koncernselskabet bag Berlingskes portefølje af landsdækkende publikationer, lokale dagblade og ugeaviser samt online-medier. Årlig omsætning 2.150 mio. kr. Antal ansatte 2.500.

Jobprofil

Servicering af koncerndirektion og bestyrelse, herunder ledelse af direktions- initierede udviklingsprojekter. Blev headhuntet til stillingen.

Ansvar og opgaver

- Forberedelse og opfølgning på direktions- og bestyrelsesmøder
- Projektleder for tværorganisatoriske forretningsudviklingsprojekter, herunder konsulentinvolvering
- Akkvisitionsanalyser

Direktionsassistent (fortsat)

Væsentlige resultater

- Gennemførte en akkvisitionsanalyse vedrørende De Bergske Blade, som førte til købet heraf
- Etablerede samarbejde mellem Weekendavisen og Danmarks Radios publikation Emil P1
- Udviklede forretningsplan for en gratis "Metroavis" i København
- Udviklede rekonstruktionsplan for Kristeligt Dagblad

1989 - 1994

Ekstern underviser, erhvervsøkonomi (HD 1. del), Handelshøjskolen i København

Marketingkoordinator, Kemidivisionen, BASF Danmark A/S

UDDANNELSE & EFTERUDDANNELSE

2013

Orchestrating Winning Performance (OWP), IMD, Lausanne, Schweiz

2004

Lederudvikling, 1-årigt kursus, Institut for almen psykoterapi og lederudvikling ved Annette Mindegaard, Psykoterapeut Mpf

1994 - 1996

E*MBA, Scandinavian International Management Institute, København
Opnåede årgangens næsthøjeste karaktergennemsnit

1986 - 1989

Cand.merc., Handelshøjskolen i København
Hovedfag: Strategisk planlægning, konsulentrollen og problemløsning, virksomhedens handlingsparametre, kommunikation.

1983 - 1986

HA, Handelshøjskolen i København

1979 - 1983

Matematisk student, Holte Gymnasium
Et år i Sydafrika som Rotary udvekslingsstudent

RELEVANTE TILLIDSHVERV (NUVÆRENDE)

2015 -

Medlem, Connect Denmark.

En non-profit forening, der siden år 2000 har været med til at udvikle flere tusinde danske vækstvirksomheder.

2015 -

Advisory board, IndieFrame.

En opstartsvirksomhed indenfor digital distribution af brugergenereret indhold til medier.

2014 -

Partner, ASNET Board s.m.b.a.

ASNET's mere end 100 partnere har alle bred ledelseserfaring, besidder mange specifikke kompetencer og er i dag repræsenteret i over 300 bestyrelser. Netværkets formål er at hjælpe virksomheder til mere professionelt bestyrelsesarbejde - og dermed få styrket selskabets ledelse.

2013 -

Bestyrelsesformand (og strategikonsulent), Thuesen Jensen A/S

Thuesen Jensen A/S fungerer med stor succes som skandinavisk house of brands for internationale kendte high-end mærkevarer, hvor design, innovation, trends og funktionalitet er helt i top. Agenturerne omfatter nogle af isenkrambranchens stærkeste brands som for eksempel Pillivuyt, KitchenAid, WMF, Magimix, m.fl. Selskabet er familieejet, beskæftiger 60 medarbejdere, og har en årlig omsætning på mere end 250 mio.kr.

2012 -

Formand for VL 26

SPROGLIGE KOMPETENCER

Dansk - modersmål

Skandinavisk - forhandlingsniveau (tale)

Engelsk - forhandlingsniveau (skrift og

tale) Tysk - rimeligt (tale)

FRITID

Motorbåd, italiensk madlavning, Bornholm, rejser, storbyweekender, gør det selv, avisnarkoman, Rotary, motionsløb og alt muligt andet, som det vil føre for vidt at nævne her 😊