

Personlige oplysninger:

Hørsholm, januar 2020

Navn *Thomas Kent Larsen*
Fødselsdato *August 1963*
Adresse *Gøgevang 64, 2970 Hørsholm*
Telefon *+45 2030 3433*
e-mail thomaskent@larsen.dk
Civilstand *Fraskilt, 2 børn, Sophia 1998 og Mads Peter 2000*

Energisk salgsprofil med talent for it & marketing:



LinkedIn

Roller – Salgschef, Key Account, Manager og Konsulent.

Salgsprofil, Marketing Generalist, stor It-forståelse, Udholdende, Troværdig, Visionær, Dedikeret, Resultatorienteret, Eksekvering, Konceptforståelse, Hunter og Farmer, Entreprenant.

Ekstrovert, empatisk, kontaktskabende, dedikeret og beslutsom. Højt energiniveau. God til at kommunikere, på alle niveauer. Vedholdende og idérig. Selvstarter og ildsjæl med begge ben på jorden.

Jeg ved at gennem samarbejde opnå de bedste resultater, for gruppen og for organisationen.

År	Firma	Arbejdsområde / beskrivelse
2016	NEMSIGN	Salgschef, Partner, Digital signatur, til DK-top-1000.
2015	Penneo	Key Account Manager, Digital signatur Large account.
2013	Schødt	Udviklingschef, Koncept + IT-plattform + Salg.
2011	Future Navigator	Konsulent - produktudvikling, salg og innovation.
2009	Byggeweb	Key Account Manager – salg og rådgivning til byggeriet.
2007	Reed Business Information	Key Account Manager – salg og rådgivning til byggeriet.
2005	Nordicom	Salgschef – opbygning af salgsafdeling + marketing + Loyaltet? IT.
1997	Metz	Key Account Manager - salg af koncepter & løsninger + CR.
1994	DDE / Euromax	Marketingkonsulent.
1991	Larsen Design	Projektleder – salg af koncepter & løsninger.
1986	DSB	Marketingkonsulent.
1984	Lockey/FCB	Junior konsulent og Projektleder.

Erhvervserfaring:

07/2016 – [Partner - Nemsign – digital signatur. - Se mere klik her.](#)

Ansvar

NEMSIGN (jeg er 100% ejer af NEMSIGN) forhandler digitale underskrifts løsninger til danske virksomheder. Produktet har stort potentiale, vi er forbi pioner fasen og konceptet er i etableringsfasen.

Opgaver

Mine opgaver er at skabe behov, sælge og implementere digital signatur til danske top 1000 virksomheder, og udvalgte brancher hvor der forventeligt findes behov. Mine interessenter, er CEO, CFO, CTO, HR Chef, Administrationschef og Salgschefer, jeg har derfor en stor berøringsflade til top1000 danske virksomheder.

Partnersalg

En målrettet strategi er kontinuerligt at udbygge vores partnerkanal via løbende dialog med 3.partsløsninger som skaber værdi for vores kunder og brugere. Vi integrerer vores løsning på partnerens platform, til nytte og gavn for vores slut kunde.

Resultater

Siden januar 2016 har jeg opbygget en omfattende kundeportefølge +150 kunder samt en pipeline, pipeline som føder min omsætning.

Jeg vælger (efter 3 år) at søge nye udfordringer i en større organisation, og ikke som tilfældet i en enkeltmands forretning. Jeg savner kollegaerne og team ånden.

NEMSIGN - fortsætter i en ny ejer struktur.

CURRICULUM VITAE
Thomas Kent Larsen

01/2015 – 06/2016 [Key Account Manager – Penneo – digital signatur, - www.penneo.com](#)

Ansvar

Penneo leverer digital underskriftsløsning til udvalgte brancher i dansk erhvervsliv. Jeg har valgt at arbejde med HR segmentet som er et helt nyt segment for Penneo. Penneo er markedsleder indenfor Revision, Advokat, Ejendomsadministration og Inkasso.

Opgaver

Mine primære opgave er at skabe behov i top 1000 HR-afdelinger, med fokus på omstilling til digital proces. Penneo har væksten voldsomt, og har "vilde" forventninger til fremtiden. Salgsprocessen i HR-segmentet er længere end i de allerede etablerede segmenter.

Vælger at stoppe

Penneo ønsker alt salg skal ske som i et traditionelt "call center" med musik og glædes udbrud når der bookes et møde. Denne kultur passer ikke til mit temperament, og derfor har jeg efter nøje overvejelse valgt at opsiges min stilling hos Penneo, med virkning fra 1. juli 2016.

07/2013 – 01/2015 [Udviklingschef Schødt AS – www.schodt.dk](#)

Mindre rådgivningsvirksomhed indenfor byggeriet Som udviklingschef havde jeg ansvar for et nyt stærkt og innovativt produkt (**Den Digitale Vedligeholdelsesplan**) der henvender sig til boligforeninger og rådgiverbranchen som helhed.

Vi flytter fokus fra analog til digital platform, et fantastisk produkt, men oplever at det er udfordrende at ændre vaner indenfor byggeriet – hvilket jeg til dels var opmærksom da jeg tog fat i opgaven.

Vælger at stoppe

Forretningsområdet var i opstartsfasen, det er en konservativ branche. Det hele går lidt langsomt. Jeg vælger derfor at stoppe. Konceptet fortsatte med nedsat tempo, og er først fra 2018 begyndt at udvikle sig positivt.

02/2011 – 06/2013 [Associated hos Future Navigator – www.futurenavigator.com](#)

- Arbejder med løsninger indenfor innovation, udvikling og holdningsbearbejdning. Hvordan ændrer vi vores fokus og hvordan bryder vi vaner – for at løse nye udfordringer?

Gennemførte projekter

- Løsninger til global trængselsbegrænsning – Delebil koncept, herunder politisk & kommerciel forankring.
- Nyt mærknings koncept til forsikringsbranchen i Danmark – proces & økonomisk optimering + mere loyalitet.

Vælger at stoppe

Det var et tidsbegrænset forløb, og helt efter planen og i takt med vores udvikling af koncepterne aftog opgaven.

04/2009 – 02/2011 [Key Account Manager – Byggeweb, - www.byggeweb.dk](#)

Ansvar

- Ansvarlig for salg af Projektweb og Facility Management løsninger til top 200 virksomheder i dansk byggeri.

Opgaver

- Forandringsledelse i byggeriet, flytte fokus fra analogt til digitalt udsyn.
- Salg af Konsulentytelser af hostede software løsninger (SaaS) til byggeriets parter.
- New Bizz – alle mine kunder er hvervet som "cold calls"
- Primært salg til store byggesager fra +100 millioner. - Lang salgscyklus 1 – 6 måneder

Resultater

- Var primus motor i etableringen af en ny og effektiv salgsorganisation med fokus på Solution Selling.
- Skabte værdi for mine kunder, og indfrie mine salgstal, uden at gå på kompromis med kvalitet.

09/2007 – 04/2009 [Key Account Manager – Reed Business Information, - www.reed.com](#)

Ansvar

- Nyoprettet stilling hos Reed Business Information.
- Ansvarlig for salg og udvikling af analyser til byggeriet i Danmark med henblik på at øge markedsandele gennem en struktureret salgsindsats, outsourcing af direct marketing løsninger + opfølgning på kampagner samt rapportering til kunden.

Opgaver

- Identifikation af salg af analysemuligheder og kampagneafvikling (SaaS) samt Key Account Management overfor top 100 virksomheder indenfor Dansk Byggeri.
- Udvikling af salgsmateriale smart præsentation af koncept hos kunden.

Resultater

- Introducerede byggeriet for værdien af styret kommunikation – og vækstede deres markedsandele indenfor udvalgte segmenter.

Vælger at stoppe

Byggeriet er en konservativ branche, vores "value proposition", Business Intelligence i form af konkrete data som omsat til marketing strategier var (er) udfordrende for byggebranchen. Opgaven var dog yderst interessant men desværre med begrænset succes. – vælger derfor andre opgaver indenfor byggeriet.

CURRICULUM VITAE
Thomas Kent Larsen

08/2005 – 09/2007 **Salgschef Nordicom, www.nordicom.dk**

Ansvar

- Ansvarlig for opbygning af ny salgsafdeling i Nordicom.
- Udvikling og ansvar for salgsafdeling – 3 mand.

Opgaver

- Udvikling og salg af boliger i Storkøbenhavn
- Identifikation af nye boligprojekter
- Udvikling af nyt salgsstyringsystem / CRM
- Udvikling af dialog og loyalitetsprogram med kunder og emner, komme tættere på kunden, større viden, bedre service overfor kunder og emner, bedre image for Nordicom
- Marketingansvarlig for Nordicom Bolig, udvikling og implementering af strategi
- Udvikling af salgsstrategi overfor private, salg og kommunikation via www/CRM
- Proaktiv strategi, database udvikling og vedligeholdelse samt optimering af salg

Anerkendelse

- Indstillet til IT prisen, Danmarks bedste It-chef 2006, af Deloitte Business Consulting i forbindelse med min udvikling og implementering af CRM og søgemaskine optimering i Nordicom.

Resultater under mit lederskab

- Salgsleder med 3-1 I forhold til vores konkurrenter, (JM Danmark, Sjælsø Gruppen).
- Reducerede vores salgsmkostninger på solgte enheder.
- Udviklede platform til at identificere og validere vores salgsmuligheder
- Totalsalg under mit lederskab, DKK 230.000.000

Vælger at stoppe.

Finas krisen sætter et PUNKTUM for salg og udvikling af projektsalg boliger i København og resten af Danmark og Norden. Hele vores succesfulde salgsteam og afdeling bliver nedlagt.

11/1997 – 01/2005 **Konsulent hos reklame/Promotion bureauet Metz A/S, - www.metz.dk**

Metz importerer/producerer og sælger reklameartikler

Ansvar

- Specielt har jeg beskæftiget mig med salg af kreative løsninger og POS materialer.

Opgaver

- Udviklede strategisk oplæg for at revitalisere begrebet reklamegaver for dermed at
- Positionere produkt og løsninger længere oppe i fødekæden – fra at være en traditionel reklamegave leverandør til at blive et "value added" marketing bureau med kompetence for Brand enhancement products.

Resultater

- Var del af den arbejdsgruppe som arbejdede strategisk med at flytte virksomheden fra "import/export seller" til et state of the art "agency" med fokus på Brand enhancement produkter (reklamegaver), logistik og lager.
- Metz er i dag den største og mest succesfulde virksomhed indenfor sit område.

Vælger at stoppe.

Efter 7 gode år stopper jeg. Jeg får lyst til at prøve noget helt nyt og får mulighed for at opstarte en salgsafdeling i et børsnoteret selskab NORDICOM. Jeg bliver Salgschef med ansvar for salg af Projekter og opbygning af salgsafdelingen.

12/1994 – 11/1997 **Marketingkoordinator hos DDE / Euromax**

Euromax udviklede software til avis produktion.

Ansvar & Opgaver

- Koordinering og produktion af marketing materialer og aktiviteter i forskellige kanaler og på flere sprog.
- Avisløsningen markedsførtes i USA, New Zealand, England og Norge.
DDE, Dansk Data Elektronik & (e-huset) oplevede underskud af særlig alvorlig karakter, jeg og 44 kollegaer blev opsagt og Euromax blev afviklet.
- I 2001 gik DDE (e-huset) konkurs og blev overtaget CSC/Tiscali.

01/1991 – 12/1994 **Projektleder - Larsen Design**

Larsen Design arbejdede med konceptsalg og udviklede og producerede elektroniske produkter.

Ansvar & Opgaver

- Larsen Design arbejdede for Televerket i Norge og Bundespost i Tyskland.
- Televerket købte 150.000 stk. Telecard/smartcard i kreditkort format.
I forbindelse med den tyske unificering øst/vest havde Tyskland korresponderende postnumre
Postnummer konverteren løste på simpel vis denne udfordring.
- Time/system Tyskland købte 300.000 stk. postnummer konvertere – PLZ Master

Resultater

- Skabte en god forretning, som producerede og leverede elektronisk procesoptimering og løsninger til erhvervslivet, indtil www (internettet) tog fart

CURRICULUM VITAE
Thomas Kent Larsen

11/1986 – 01/1991 **Reklamekonsulent** DSB Marketing

Ansvar

- Udarbejdelse af kampagner, kampagneplaner, briefinger, koordinering og opfølgning på kampagner.
- Ansvarlig for marketing for DSB - Rederi og Passagerdivision, var bl.a. med til at introducere "ren rejse" og IC/3 toget.

Opgaver

Arbejdede meget sammen med et udvalg af store internationale reklamebureauer i Danmark, hver produktdivision var tilknyttet et eller flere eksterne reklamebureauer, og som konsulent var det min opgave at sikre kvalitet og retning for DSB's design manual og ekstern kommunikation blev indfriet.

06/1984 – 11/1986 **Kontaktassistent på reklamebureauet Lockey/FCB**

Ansvar & Opgaver

- Koordinere og producere tryksager, og marketingmaterialer generelt. Som en del af bureauet's produktionsafdeling havde jeg ansvar for kvalitet og deadlines på bureauets print/film leverancer.
- Det er i dette job at mit projektlederen udvikles.
- Deltog også i betjeningen af kunder som BMW Import, Johnson Wax, 3M, Schweppes og Colgate Palmolive.

Uddannelse:

1985-1987 Københavns Handelsskole, HH
1984-1986 Grafisk Højskole GT1 & GT2
1982-1984 Birkerød Statsskole, HF

Efteruddannelse / salg & marketing

1988 - 1989 Creatics, Dansk Annoncørforening
1988 - 1988 Bureausamarbejde, Dansk Annoncørforening
1987 - 1988 Praktisk markedsføring & kommunikation, DMF
1987 - 1987 Reklame & Markedskommunikation, DMF
1984 - 1985 Reklame på kryds & tværs, DMF

Sprog:

Skriftlig: Dansk, engelsk, flydende.
Tale: Dansk, engelsk, Svensk – forstår norsk og tysk.

It kundskaber

Har udviklet og vedligeholdt et nyt innovativt MS CRM system til salg af projektboliger i Nordicom. Superbruger af MS Office pakke, Lotus Notes, MS CRM, Pipedrive lang række CMS systemer.

Fritidsinteresser:

Familie, venner og sociale aktiviteter
MTB & Racercykel
Habil golfspiller, Hcp 6, og medlem af Hole-in-one klubben
Basket, aktiv i ungdomsafdelingen hos 79'ers i Hørsholm

Konkurrence:

1988 vinder af Dansk Shells 75-års jubilæum konkurrence. Vinder på et kreativt & strategisk kampagne oplæg, - hvordan Shell A/S differentierer sig overfor konkurrenterne. Værdi DKK 120.000

Referencer:

Udleveres naturligvis på anmodning.