

Navn: Henrik Oxe
Adresse: Veddelev Bygade 47, 4000 Roskilde
Tlf. 4675 3030 / 2218 1220
E-mail: henrik@familien-oxe.dk

Fødselsdato: 17. sept. 1960
Civilstand: Gift m. Ulla - gennem 24½ år ... 2 voksne børn (20 og 18 år)



Kernekompetencer:

- Salg og salgsledelse af mindre teams eller hele salgsdivisioner.
- Virksomhedsudvikling, -opbygning / iværksætter / pionérånd
- Forandringsledelse / udvikling / optimering /
- Forretningsplan / strategi / implementering / korpsånd
- Coaching / salgstræning / spillende træner / Egen portefølje
- International erfaring fra Tyskland

Karriereforløb:

06.2011 -

Selvstændig – Oxe & Co ... Salgsledelse og strategi ... for alle.

05.2009 – 06.2011

Salgschef - Berendsen Textil Services A/S, Kbh.

Turnaround - eksist. salgsdivision

- Ansvar for 2 divisioner, 10 konsulenter, 2 Salgsledere og 2 Key Accounts.
- Turnaround, personale og salgsstrategi

Resultat - Beklædningsdivision

På mindre end 6 mdr. sat et nyt landsdækkende salgsteam.

Implementeret stærk relation til drift - faste procedurer.

Mod normerede 18 mdr. for fuld budgetopnåelse kom BKL ud med index 114 pr. 30.6.2010 - 6 mdr. fra opstart af 5 nye ud af 6 konsulenter.

Den 2. division opnåede 3 præmieringer ved årsskiftet 2009/10 og blev nr. 2, resultatmæssigt, ud af 10 divisioner. Index 139 i.f.t. budget.

08.2008 – 12.2008

Salgschef - ISS, Route Based Division, Kbh.

Opbygning af ny salgsdivision:

- Implementering af hele virksomhedsafsnittets sammenhænge mellem salg og drift, procedurebeskrivelser og udvikling af grundstammen i divisionen med fokus på salg og vækst.

Resultat

Det lykkedes at løfte salget med 300 % . - parallelt med den generelle opstart, implementeringen af ny adfærd og gennemgribende rutiner.

Ultimo nov. 2008 beslutter ISS topledelse, i lyset af krisen, at lukke 4 salgsdivisioner 3 mdr. efter start.

Navn: Henrik Oxe
Adresse: Veddelev Bygade 47, 4000 Roskilde
Tlf. 4675 3030 / 2218 1220
E-mail: henrik@familien-oxe.dk

Fødselsdato: 17. sept. 1960
Civilstand: Gift m. Ulla - gennem 24½ år ... 2 voksne børn (20 og 18 år)

04.2000 – 02.2007

National salgs- og marketingchef - Jydsk Plantesevice A/S
Virksomheden er landsdækkende med ca. 75 ansatte – oms. ca. 80 mio. d.kr.

Salg:

- Ansvarlig for opsøgende salg til storkunder, forhandling af kontrakter, opbygning og vedligeholdelse af relationer.

Forandringsledelse og optimering af salgstyrke:

- Efter Tyskland blev fokus rettet mod det danske marked, sælgerstaben blev reorganiseret via effektiv coaching og salgstræning.
- Stort fokus på salgsprincipperne omkring ”huntere” som new-bizz-konsulenter og ”farmere” som after-sales-repræsentanter.

Implementering efter virksomhedsopkøb:

- Opkøb af konkurrenter, genforhandling af kontrakter, after-sales, prioritering og planlægning.

Strategisk branding:

- Planlægning og implementering af ny visuel identitet.

Resultater:

Vækst 15 – 20 % pr. år.

Reducerede samtidig medarbejderstaben fra 11 til 6.

Personlig forhandling af kontrakter med bl.a. Nykredit (landsdækkede), Danfoss, Bang og Olufsen og Københavns Lufthavne som tegnede én af de største kontrakter i virksomhedens historie (nysalgssomsætningen beløb sig til flere mio. dkk).

01.1998 – 06.2000

Geschäftsführer - Dania Pflanzenservice GmbH i Tyskland.
Afdeling under Jydsk Plantesevice A/S.

Opbygning af afdeling i Hamburg og Berlin.

- Opsøgende salg til storkunder, kontraktforhandling m.v.
- Ansættelse og coaching af sælgere.
- Understøttet og sikret rutiner/opbygning af driftsafsnit

Resultater:

Opnåede stor respekt i branchen på det tyske marked.

Vandt ordrer og leverede til bl.a. ”Das Holländische Botschaft” i Berlin og ”Der Deutsche Reichstag” samt ”Grand Hyatt” og VW’s hovedsæde i Berlin i.f.m. indretning af ”Showroom i ”Friederichsstrasse” (et bilhus i 5 etager).

Navn: Henrik Oxe
Adresse: Veddelev Bygade 47, 4000 Roskilde
Tlf. 4675 3030 / 2218 1220
E-mail: henrik@familien-oxe.dk

Fødselsdato: 17. sept. 1960
Civilstand: Gift m. Ulla - gennem 24½ år ... 2 voksne børn (20 og 18 år)

04.1995 – 04.2000

Salgs- og afdelingsleder - Jydsk Planteservice, Køge.

Opbygning af selvstændig drifts- og salgsafdeling.

- Opstart i Valby med senere flytning til Greve.
- Ansvarlig for opsøgende salg til storkunder, kontraktforhandlinger, opbygning af relationer samt optimering af salgstyrken (Sjælland) via undervisning, coaching og sparring.

Resultater:

Vækstrater på 25 % pr. år.

2 – 3 nyansættelser pr. år. (primært drift/servicegartnere)

Forhandling af Key Account-kontrakter med bl.a. Falck, DSB, DR, Sonofon, Post Danmark og Scandic Hotellerne.

Kåret til årets **gazelle**-virksomhed af Børsen i 1996, '97 og '98 .

05.1993 – 04.1995

Salgschef - Bøg Madsen, Odense.

Opstart af salgsafdeling på Sjælland - planteservice

- Dagligt ansvar for opbygning af kundeportefølje samt kundepleje.

Resultat:

- Grundlagde og opbyggede en solid, synlig og respekteret markedsandel i et konkurrencepræget marked.

02.1983 – 12.1992

Selvstændig

Indehaver af 2 motionsstudier i Roskilde og Slagelse samt indehaver af firma med kunstige planter målrettet til virksomheder.

- Konsulent for Scan-fit i.f.m. indretning af motionsstudier i hele Danmark.

Resultat:

Solgte i 1986 motionsstudiet i Slagelse til min revisor (god forretning) og solgte i 1990 centret i Roskilde til Hafnia, som ønskede at bygge nyt på grunden.

Uddannelse:

Handelshøjskolen, HA i København (2 år).

Sproglig student, Gymnasium.

Løbende relevante salgs- og ledelsesmæssige kurser.

IT

MS Office (erfaren bruger).

Navision, C5 og Attain samt Notes på brugerniveau.

Navn: Henrik Oxe
Adresse: Veddelev Bygade 47, 4000 Roskilde
Tlf. 4675 3030 / 2218 1220
E-mail: henrik@familien-oxe.dk

Fødselsdato: 17. sept. 1960
Civilstand: Gift m. Ulla - gennem 24½ år ... 2 voksne børn (20 og 18 år)

Sprog: Engelsk - forhandlingsniveau i skrift og tale.
Tysk - højt forhandlingsniveau.
Fransk – klarer mig
Norsk og svensk – god forståelse.

Fritid: Biler, amerikanske klassikere (1968–72).
Spinning.