

Curriculum Vitae

Kjeld Lund
Strandvejen 23
6000 Kolding



Resumé:

Jeg har en ingeniørmæssig baggrund, overbygget med en kommerciel Henley CBL, og solid CEO erfaring.

Jeg er en international, strategisk og kommerciel profil, der brænder for at videreudvikle små og mellemstore virksomheder gennem vækst, øget indtjening, salgsmodning, due diligence, generationsskifte og turnarounds. Jeg taler flydende engelsk og tysk.

Jeg har 9 års erfaring som CEO med fuld værdikæde og internationalt BtB salg.

Mit mål som CEO har altid været, at sikre vækst på top- og bundlinje via udvikling og implementering af nye strategiplaner, som har sikret yderligere vækst, forstærket konkurrenceevne og markante bundlinjeresultater.

Jeg har erfaring med strategisk arbejde indenfor hele værdikæden, og jeg har brugt mine solide leder-egenskaber til at guide og motivere mine ledere og medarbejdere.

Den seneste CEO erfaring har jeg fra energi markedet, med produktion og salg af højpræcision produkter til store globale kunder som Siemens, Vestas, GE, Gamesa, Andritz, SPX med flere.

Har 7 års erfaring med salgsudvikling gennem vækststrategi og eksekvering, herunder gennemført markedsanalyser, og startet succesfuldt salg på flere nye markeder, bl.a. gennem søster selskaber.

- ✓ Resulterede i omsætningsvækst på 250% til godt DKK 300 millioner.

Har mange års erfaring med forbedring af konkurrenceevne gennem optimering af værdikædens processer, herunder gennemført talrige succesfulde projekter og turnarounds.

- ✓ Har herunder 7 års erfaring med konsulentytelser hos Logistic Power, hvor honorar er baseret på første års resultatforbedring fra gennemførte projekter – f.eks. ledte et af disse projekter til en omkostningsbesparelse på DKK 27 millioner per år.

Jeg har købmandsgen, indlevelsesevne og et udpræget strategisk og kommercielt mindset, som gør mig til en stærk international forretningsprofil. Jeg har en evne til at skabe tillid og relationer samt at få eksekveret på opgaverne. Jeg går ydmygt til opgaver og er en empatisk og robust leder, som er synlig, lyttende og coachende. Jeg har en analytisk og struktureret arbejdsform, hvor det at være hands-on på opgaver er en naturlig del af hverdagen. Jeg er energisk, har et godt drive og er drevet af resultater.

Beskæftigelse:

8.16 - Director & Partner Logistic Power ApS www.logistic-power.com
Konsulent indenfor vækst, øget indtjening, salgsmodning, due diligence, generationsskifte, turnarounds, forretningsudvikling, digitalisering, industri 4.0, Lean Manufacturing og Lean Logistik/ Supply Chain Management. – Fast eller succes afhængigt honorar, baseret på resultatforbedringer. Fokus på gennemførelse af rationaliseringsprojekter i værdikædens processer, herunder projekter i Tyskland, Letland, Litauen, Rusland, Tjekkiet og Kina.

2.15 -8.16 Director & Partner VMP Danmark A/S www.vmp.dk
VMP var en af Europas førende CNC bearbejdere af højpræcision gearkomponenter til energi sektoren. VMP var et 100% dansk ejet selskab, der siden 2004 havde leveret mere en 45.000 højpræcisions emner til kunder i Vind industrien, Olie og Gas industrien, Biomasse industrien, Maskinbygger industrien og som CNC bearbejder for støberier i Danmark, Tyskland, Italien og England. VMP havde 42 kvalitetsbevidste og motiverede medarbejdere.

Væsentligste resultater:

- ✓ **Turnaround – Salgspriser +5%, lønomk. -10%, husleje -15%, fragt -8%**
 - ✓ **Salgsordreværdi steg 27%**
 - ✓ **Bundlinje fra stort minus i 2014 til lille plus i 2015**
-

8.14 -1.15 Sales Director – Dantracker Technology Company ApS www.dantracker.com
Globalt ansvarlig for salg af GPS sporingsystem/tyvesikring gennem grossister og faghandlere inden for Biler, Motorcykler, Cykler ,Både, ATV, Maskiner mv.

12.06- 7.14 CEO - ITW Screws www.itwconstruction.eu
Jeg havde ansvaret for fuld værdikæde, herunder salg DKK 302 millioner, produktudvikling, indkøb, produktion, overfladebehandling, rensningsanlæg, pakning, lager, IT, kvalitet og miljø. ITW Screws er del af den globale ITW concerns Construction division med produktion, salg og distribution af skruer, søm, bolte, beslag, ankre, bor, luft og gas værktøjer mv.

Primære ansvarsområder og opgaver:

- Virksomhedsopbygning ved sammenlægning af flere afdelinger fra 2 virksomheder- 65 medarbejdere, herunder produktion på 3 skift.
- Definere vision, mission, værdier og fælles kultur.
- Forretningsstrategi - Formulere, kommunikere, implementere, KPI og opfølgning.
- Vækststrategi – Udvikle og eksekvere.
 - Markedsanalyser og undervisning af sælgere og kunder på nye europæiske markeder, herunder starte salg fra 0 på nye markeder.
- Direkte kundeansvarlig for internationale industrikunder.
- Burning Platform turnaround projekt.
 - Personale reduceret 31%, lukning af skruer produktion, indføre LEAN.
- Har udviklet ny overfladebehandling og har opnået et patent på skruer.
- Indkøb fra SØ Asien. (DKK 150 millioner)
- Miljøgodkendelse, herunder omfattende IPPC krav og tilladelse til direkte udledning i Lillebælt fra højt specialiseret rensningsanlæg.
- WEB udvikling og implementering.

Væsentligste resultater omfatter:

- ✓ **Salgsudvikling på 250% gennem øget eksport salg.**
 - ✓ **EBIT ændret fra betydeligt underskud til solidt overskud.**
 - ✓ **Årlige effektiviseringer på 8-15%**
-

2.00 – 12.06 CEO/ejer – Logistic Power www.logistic-power.com

Konsulentytelser inden for Lean Manufacturing og Lean Logistik/ Supply Chain Management. No Cure... No Pay – Honorar baseret på første års resultatforbedringer. Fokus på gennemførelse af rationaliseringsprojekter i værdikædens processer, herunder projekter i Tjekkiet og Kina.

Kunderne repræsenterede bl.a. følgende brancher:

Byggebranchen, auto reservedele, genvinding, industriventilation, fødevarer, erhvervsbeklædning, procesanlæg, emballage, total ship supply, træ industri, metal industri, plastindustri og mange flere.

Projekteksempler:

- Salgsoptimering – primært proces optimering og fokus på mersalg.
 - ✓ **Resultat: Meromsætning på DKK 20 millioner per år.**
- Flow analyse, optimering af skibe og lastbil ruter, implementere rute optimering IT system – stod bl.a. for krav specifikation på dette IT system.
 - ✓ **Resultat: Årlig reduktion af drift omk. på DKK 27 millioner.**
- Optimere produktionsstyring, planlægning og lagerstyring på 5 fabrikker.
 - ✓ **Resultat: Lagerværdi reduceret med DKK 50 millioner.**
- Forhandle sig ud af kuldsejlet samarbejde mellem klient og meget stor international virksomhed.
 - ✓ **Resultat: Kom ud af aftalen uden tab.**
- Verificere udarbejdede forslag til forbedring (UK konsulent hus), herefter vælge og tilføje egne forslag og implementere forbedringsforslagene. (Tjekkiet)
 - ✓ **Blev tilbudt job som adm. dir. for det tjekkiske selskab**
- Reduktion af kvalitetsfejl - herunder gennemgang af alle arbejdsgange og processer og udvikling af fejlfindingsværktøj. (Kina)
 - ✓ **Resultat: Kvalitets fejl reduceret med 73% (fra 11% til under 3 %)**

2.99 – 2.00 Logistik- & indkøbschef ITW Construction Products ApS www.Byg.dk

Produktion, salg og distribution af skruer, søm, bolte, beslag, tråd, hegn, kæder mv. Det tidligere NKT Trådværket, med en historie på over 100 år, fik "rystet støvet af" gennem en kraftig turnaround efter ITWs overtagelse i 1999.

Primære ansvarsområder og opgaver:

- Medlem af ledergruppen, strategiudvikling, Burning platform - turnaround
- Daglig leder af 3 chefer, 9 funktionærer og 58 timelønnede.
- Ansvar for indkøb, pakkerier, lagre og distribution.
 - Herunder indkøb i Asien – ca. DKK 50 millioner

Væsentligste resultater omfatter:

- ✓ **Leveringsgrad øget fra 86 til 99%**
 - ✓ **Lagerværdi reduceret fra DKK 40 millioner til DKK 26 millioner**
 - ✓ **Antal timelønnede reduceret med 33%.**
-

1997-1999 Skandinavisk Logistik- & indkøbschef Vinks skandinaviske region. www.vink.com
Distributør af plast halvfabrikata og bearbejdede plastkomponenter. 4 selskaber i Danmark, Norge og Sverige. En del af den hollandske Vink Gruppe. Salget var rettet mod 3 segmenter, industri, byg og skilt/reklame.

Primære ansvarsområder og opgaver:

- Medlem af skandinavisk og DK ledergruppe, herunder arbejdet med strategi.
- Daglig leder af 5 chefer, 16 funktionærer og 76 timelønnede på 5 lokationer.
- Ansvar for indkøb, produktion, lagre, distribution og kvalitetsstyring ISO 9002
- Nyt logistikkoncept bestående af 4 leverance systemer, dækkende hele Skandinavien.
- Implementering af nyt distributionssystem i Sverige.

Væsentligste resultater omfatter:

- ✓ **Produktionseffektivitet øget med 17 %**
- ✓ **Indkøbspriser reduceret med 6,3 %**
- ✓ **Distributionsomkostninger reduceret med 7,5 %**

1991-1997 Logistikchef www.arovit.dk
A/S Arovit Petfood fremstillede og distribuerede vådfoder og snack til hunde og katte i detailemballage under private label til Europa og Asien. Var i perioden i kraftig vækst.

Primære ansvarsområder og opgaver:

- Medlem af ledergruppen. Herunder arbejdet med forretningsstrategier og Due Diligence processer.
- Daglig leder af 5 chefer, 15 funktionærer og 52 timelønnede på 3 skift.
- Ansvar for ordremodtagelse, indkøb, produktionsplanlægning, lagre, eksternt lønarbejde, ekspedition, distribution, fakturering, produktudvikling, kvalitetssikring (HACCP) og betydelig del af IT systemerne.
- Projektering af fuldautomatisk højlager og transport fra produktion til lager og pluk funktion for distribution – ca. DKK 100 millioner med tilbagebetaling på 5,5 år.
- Implementering af nyt stregkodemstyret lagerstyringssystem, produktionsplanlægningssystem og dataopsamlingsystem i produktionen.

Resultater omfatter:

- ✓ **Effektivitet øget med 26 %**

1990-1991 Produktionschef - Fiberline Composites A/S. www.fiberline.dk
Fremstiller pultruderede profiler i armeret plast, primært glasfiberarmeret polyester, samt bearbejdning heraf.

1989-1990 Indkøbschef - Søren Frederiksen A/S. www.frederiksen.eu
Handels- og produktionsvirksomhed inden for fysiske apparaturer og laboratorieudstyr til undervisningsbrug.

Uddannelser:

1998-1999 CBL - Henley Management College. (tidligere Executive Certificate in Management)
1986-1989 Teknikumingeniør, P-retning, Odense Teknikum.
1982-1984 Sergent i Flyvevåbnet.
1979-1982 Maskinarbejder.

Lederudvikling:

2006-2008 ITW Toolbox, Trade Focus, 80/20, MRD, InLine, PLS, USA.
1996-1997 LTOF (Ledelse af Teknologiske og Organisatoriske Forandringer), Dansk Industri, 8 internater a 3-4 dage samt en uges virksomhedsbesøg i Kina.

International erfaring og sprog:

International erfaring:

- Har erfaring fra internationale koncerner og virksomhedskulturer.
- Har haft internationale chefer, således erfaring med andre ledelseskulturer.
- Har mange års erfaring med at begå mig i Asiens kulturer.
- Har været leder for internationale medarbejdere.
- Har flere års erfaring med tysk talende leverandører og kunder.
- Har international kommerciel uddannelse fra Henley.

Sprog:

- Flydende engelsk i skrift og tale.
- Flydende tysk i skrift og tale.
- Svensk og norsk på samtaleniveau.

IT Kompetencer:

- Social Media: +2.700 følgere på LinkedIn og +150 følgere på Xing Erfaring med Social Media Marketing.
 - Har været ansvarlig for projektering, kravspecificering, udvælgelse, projektstyring, implementering, drift og udvikling af store komplicerede IT systemer inden for Supply Chain området.
 - Har udviklet indkøbssystemer, planlægningsystemer og forecast systemer i Excel, herunder makro programmering.
 - Behersker en lang række IT systemer på brugerniveau, herunder SAP, Aspect/4, Movex, Navision, Axapta. Har endvidere indgående kendskab til såvel MS Office, som Lotus pakkerne.
-

Kurser mv.:

2013 Lead Auditor ISO 9001:2008. Bureau Veritas
2007 ADR/vej og IMDG/sø Farligt gods håndtering, Trotter
1994-1997 ERFA klub 2 for logistikchefer, Dansk Management Center.
1994 Virksomhedens logistikchef, Dansk Management Center.
1990-1991 ERFA gruppe vedr. kvalitetsstyring DS/ISO 9000 ledet af Teknologisk Institut.

Privat:

Jeg er 54 år og gift med Dorthe. Vi har 3 børn, Christoffer, Aleksander og Viktor, hvoraf kun den mindste, Viktor på 16 år, bor hjemme. Fritiden bruges sammen med familie og venner, på løbeture, fodbold, motorsport, koncerter og ikke mindst alpint skiløb.