

Siden 2000 har jeg boet i Spanien. Min spanske kone er dommer på domstol i Malaga men har nu mulighed for at flytte til DK.

Jeg har været freelance siden 2005, har boet 2 år i Argentina og kan dokumenterer for 15+ års jernstærke resultater inden for salg, udvikling og implementering af projekter, produkter og services til spansktalende og internationale markeder (BtC & BtB).

- Markedsøkonom
- Project Management (PRINCE2)
- Forhandling på toplederniveau
- Internationalt salg
- Startups
- Business development
- Marketing & medier
- Spansk



Dansk, 41 år (1972)  
Gift og 2 børn

## Erhvervserfaring

Igangværende  
siden 2008  
(> 5 år)

### Konsulent (Spanien)

#### Selvstændig og ejer af [www.contacto.dk](http://www.contacto.dk)

- Etablering af min egen konsulentvirksomhed: Udvikling og implementering af analyse, strategi, services, website, SEO, procedurer og dokumenter.
- Business services til danske og internationale virksomheder med fokus på spansktalende markeder på tværs af brancher.
- Opsøgende salg, tilbud, opfølgning, produktion og levering.

Resultater: "Høj tilfredshed" hos 100% af kunderne. Overskudsvirksomhed siden januar 2011.

Reference: [Contacto.dk/](http://Contacto.dk/) Referencer: Udtalelser fra 15+ virksomheder udtaler sig om mit arbejde.

2005 - 2010  
(5 år + 1 mnd.)

### Ejendomsmægler & Project Manager (Spanien)

#### Freelance for CASA:UNA, [www.casauna.com](http://www.casauna.com)

- Køb og salg af boliger i prislejet 3-10 mio. DKR. i Malaga primært til skandinaviske, spanske og engelsktalende kunder.
- Million-forhandlinger mellem erhvervslivets topledere.
- Project Manager for etablering af genoptræningshospital i Malaga.\*
- Project Manager for udvikling af to nye magasiner og andre medier.\*
- Koordinering af måneds- og 14 dages annoncer af 1000+ boliger til 12 magasiner på 6 forskellige sprog.
- Udvikling og implementering af system til styring af annoncer inkl. bolig (type, område, pris), vægtning, udvælgelse, historik og rapportering.
- Udvikling af tekst- og billeddatabase samt af konkurrentovervågningssystem.
- Planlægning og styring af samt deltagelse på messer i Sverige, Norge og DK.
- Udvikling og implementering af procedurer og dokumenter (ny virksomhed).
- Oplæring af nyt personale.

Resultater: "Top of sales" gennem hele perioden. Antal ejendomsvurderinger: 600+. "Meget tilfreds" kunde (Casa Una). Blev headhunted, idet jeg blev anbefalet fra fhv. arbejdsgiver i virksomheden Zapin SL. (jf. nedenfor).

Reference: Casa Una, Flemming Trap (Ejer), [flemming@casauna.com](mailto:flemming@casauna.com) +34 670 00 88 03.

2003 – 2005  
(2 år + 5 mdr.)

### *Teknisk sælger og Logistikansvarlig (Spanien)*

#### *Ansæt for Acom Electric SL - Klima anlæg*

- Teknisk salg af klima anlæg (B2C) primært til skandinaviske, spanske og engelsktalende kunder i Malaga.
- Ansvarlig for hele den kundesrelaterede proces: møde med kunde, inspektion & specifikation af installation, tilbud, vejledning til vores spanske installatører, installation (rette tid, sted, transportvogn, produkt, materialer, værktøjer, etc.), opfølgning, fakturering og betaling/opkrævning.
- Udvikling og implementering af procedurer og doks. (ny salgsafdeling).

Resultater: 875 salg i perioden svarende til månedligt gnsn. på 30. Antal solgte enheder: 1.562 svarende til månedligt gnsn. på 54 (priser: DKR. 3.700 – 60.000). Closing rate: 72%.  
Reference: Peter Suurballe (Ejer), petersuurballe@hotmail.com, +34 670 200 600.

2002-2003  
(6 mdr.)

### *QPM Assistant Manager (Spanien)*

#### *Ansæt for VTP Group, www.vtp.net – Quality Property Management*

- Start-up af nyt datterselskab inden for Quality Property Management.
- Udvikling og implementering af analyse, strategi, business plan og services.
- Daglig drift: Opsøgende salg, betjening af kunder (primært briter), udførelser af services, rapportering til benefit review.

Resultat: En velfungerende virksomhed, der i min. 2 år efter mit ophold fortsatte på samme grundlag med uændrede service-mix og struktur. "Meget tilfredse" kunder og arbejdsgiver.  
Reference: Poul Anker Lübker (Manager), info@lubker.com; +45 38 40 80 00.

2000 – 2002  
(2 år + 6 mdr.)

### *Key Account Manager & Business Developer (Spanien)*

#### *Ansæt for Zapin SL, www.zapin.net - Online produkter & services*

- Business development og ansvarlig for etablering af salgsafdeling i start-up virksomhed.
- Opsøgende salg af online services og produkter som database websites, bannerannoncering, hosting, SEO, etc.
- Målgruppe primært skandinaviske, engelsktalende og spanske kunder.
- Bindeled mellem kunde og designere/ programmører (kravspecs., etc.)
- 100% kanvas-salg det første år.
- Oplæring af nyt personale.

Resultater: 75 kanvas-salg + 19 lead-salg. Efter min afsked havde Zapin, i løbet af 10 måneder, tre personer i mit sted, hvorefter virksomheden lukkede for al aktivitet.  
Reference: Zapin.net, Claus Sørensen (Ejer), +34 610 700 800, claus@zapin.net.

1999 – 2000  
(10 mdr.)

### *Marketingkoordinator (DK)*

#### *Ansæt for Gate Eleven, Kai Dige Bach – Rejsebranchen*

- Udvikling og implementering af nye procedurer for marketingaktiviteter.
- Produktion af annoncer til Berlingske, Politiken, Børsen, JP, etc.

Reference: Lone A. Bach (Adm. Dir.), lone@printgalleriet.dk

1998 – 1999  
(1 år)

### *Office Coordinator (Argentina)*

#### *Ansæt for Velux Argentina SA, www.velux.dk – Byggebranchen*

- Deltagelse i praktisk etablering af Velux' datterselskab i Argentina.
- Udvikling og implementering af procedurer, systemer og dokumenter.
- Daglig drift: Import- og lager-til-kunde-logistik, servicering og support af forhandlere og sælgere, fakturering-betaling og generel drift af kontor.

Reference: Lars Søndergaard, www.velux.dk

1997 – 1998  
(1 år)

### *Eksportvolontør (Argentina)*

#### *Legat, Ambassaden i Buenos Aires - Eksportrådgivning*

- Eksportrådgivning til danske virksomheder med interesse i argentinske markeder.

Reference: Leif Donde, um.dk

1992 – 1997  
(i alt: 2 år+8 mdr.)

### *Rejseleder & Rejsemålsansvarlig (EU-destinationer)*

#### *Ansæt for Star Tour og i enkelte sæsoner for Sunny Tours*

- Delvist for svenske Star Tour med svenske, norske og finske gæster samt for Falke Rejser med tyske gæster.
- I Østrig, Tyrkiet, Grækenland, Bulgarien og Spanien.

Reference: Suzanne Frost (HR), startour.dk

## Uddannelse & Certifikater

2013: PRINCE2 Foundation (Cand. No: P2R/662838), ILX Group

1994-96: Markedsøkonom, Handelsskolen i Ballerup

1989-92: HHX, Handelsskolen i Ballerup

1996 (3 mdr.): Kursus, international handel i Madrid, arrangeret af FUHU & Madrids Handelskammer

## Sprog

- . Flydende: Spansk, engelsk, skandinavisk og dansk (modersmål)
- . Middel: Portugisisk og tysk

## IT

- . Advanced-Ekspert i Excel, Word, Outlook og CRM systemer, blogging platforms
- . Kendskab til MS Project, html, FTP og MySQL



*\*Udgivet på min side, Contacto.dk*

På min side finder du:

- Portefølje
- Referencer
- Track Record
- Udgivelser
- m.m.

[www.contacto.dk](http://www.contacto.dk)