

# Forretningsudvikler & Igangsætter

Har boet i Spanien siden 2000 og flytter nu til Veksø (ved KBH) med min familie. Min kone er uddannet dommer, og sammen har vi to børn på 1 og 3.

Som konsulent arbejder jeg for virksomheder på tværs af brancher - eksempler:

IT, E-handel, Medie, Konsulent, Medico, Healthcare, Foderindustri, Vandbehandling, Miljø & Energi, Indeklima, Ejendomme, Dansk Eksport....

Jeg opnår hurtigt indsigt i mine kunders forretning og behov og løser opgaver inden for:

- Salg & Internationalisering
- Analyse & Procesoptimering
- Admin- & IT-support

Jeg søger nu en stilling inden for disse discipliner. Qua mit job som konsulent er jeg åben overfor de fleste brancher – vigtigst er arbejdsmiljøet og den professionelle proces.



Har været **Nr. 1 sælger** gennem alle mine salgsrelaterede stillinger:

- som **investeringssælger** gennem 5 år for Skandinaviens største ejendomsmægler i Sydspanien

- som teknisk sælger af komplekse IT-systemer og indeklimaløsninger til spaniere, briter, tyskere, arabere, svenskere...

Har været **Projektleder** på 2-årigt projekt med **Region H**, og 15 spanske borgmestre...

Har opstartet datterselskab med **Velux i Argentina** og med **Vestas'** tidl. adm. dir. i Spanien.

Har hjulpet flere danske virksomheder i gang på **eksportmarkeder**.

Er blevet **headhuntet** til alle mine stillinger gennem 10 år.

Har været **selvstændig** konsulent siden 2005.

Forstår personerne. Forstår processerne.  
**FÅR TING TIL AT SKE.**

Carsten Grube  
M: +34 616 71 29 85  
carsten@contacto.dk  
www.contacto.dk

Uddybning i CV nedenfor  
samt på min side: [www.contacto.dk](http://www.contacto.dk)



Dansk • 41 år  
Gift • 2 børn

## Erhvervserfaring

### Stifter og Ejer af Contacto.dk, Spanien (nuværende siden 2005).

Selvstændig salgs- og forretningskonsulent for private og offentlige virksomheder - primært danske og spanske. Opgaver relateret til salg, markedsføring, internationalisering, analyse og procesoptimering.  
• *Resultater: Tilfredse kunder. Overskudsvirksomhed siden jan. 2011.*

### Sælger og Projektleder, konsulent for Casa Una, Spanien (2005-2010).

Salg af boliger for Skandinaviens største ejendomsmægler i Sydspanien. Forhandlinger på toplederniveau. Projektleder på start-up af off- og online medier samt på 2-årigt projekt med bl.a. Region H for etablering af genoptræningscenter i Sydspanien. Optimering af forretningsprocesser.  
• *Resultater: No. 1 sælger gennem hele perioden. +600 ejendoms-vurderinger. Kontrollerede projekter.*

### Teknisk Sælger og Projektleder for Acom Electric, Spanien (2003-2005).

Teknisk salg af komplekse indeklimatekniske løsninger. Bindeled mellem kunde og teknisk afd. (kravspecs., mv.). Åbning af salgsagenter. Udvikling og implementering af it-system til styring af kunder, statistik, løn, mv.  
• *Resultater: 875 salg i perioden = månedligt gnsn. på 30 stk. 1.562 solgte enheder = månedligt gnsn. på 54. Priser: DKR. 3.700 – 60.000.*

### Sælger og Projektleder for VTP Gruppen, Spanien (2002-2003).

Opstart af nyt datterselskab inden for boligsektoren. Udvikling og implementering af analyse og strategi. Tæt sparring på tværs af organisation og dagligt med CEO, Vagn Trend Poulsen (tidl. adm. dir. i Vestas). Daglig drift: Salg, produktion og levering af serviceydelser.  
• *Resultater: Succesfuld implementering og tilfredse kunder og arbejdsgiver.*

### Key Acc. Manager og Forretningsudvikler for Zapin, Spanien (2000-2002).

Projektsalg af online produkter. Bindeled mellem kunder og interne udviklere. Brugeruddannelse til kunder. Udvikling og implementering af it-styringssystemer og arbejdsgange på tværs af organisationen.  
• *Resultater: 75 opsøgende salg + 19 via leads. Blev via dette job headhuntet til stillingerne for VTP, Acom Electric og Casa Una.*

### Marketingkoordinator for Gate Eleven, Kai Dige Bach, Herlev (1999-2000).

Udvikling og implementering af nye arbejdsprocedurer samt produktion af markedsføringsmateriale.

### Office Coordinator for Velux, Argentina (1998-1999).

Praktisk etablering af Velux' datterselskab i Argentina. Udvikling og implementering af procedurer, systemer og dokumenter. Salgs- og forhandler-support. Bindeled mellem Velux Argentina og Velux Danmark.

### Eksportrådgivning på Den Danske Ambassade i Argentina (1997-1998).

Eksportrådgivning til dansk erhvervsliv. Markeds- og sektoranalyser, økonomiske rapporter, repræsentation af danske virksomheder på messer og konferencer, mv. Opgaver for flere større danske virksomheder.

## Certifikat & Uddannelse

2013: PRINCE2-Projektleder, ILX Group, Det Britiske Konsulat i Madrid.  
1996: Markedsøkonom, Handelsskolen i Ballerup  
1992: HHX, Handelsskolen i Ballerup

## Sprog

- Modersmål: Dansk
- Skriver og taler: Engelsk og spansk
- Taler: Portugisisk, svensk, norsk og tysk

## Kurser

2005: Internationalt Salg, Viva Gruppen  
2000: Projektstyring, a. MS Project, Kai Dige Bach  
1996: Spansk og Latinamerikansk Forretningskulturer, FUUH

## IT

MS Office og MS Project. Erfaring med udvikling af web sites og SEO samt med underliggende sprog og teknologier: HTML, FTP, MySQL, mv.

## Anbefalinger

Jeg står til rådighed med:

- anbefalinger fra nuværende kunder
- anbefalinger fra samtlige, tidl. arbejdsgivere

## Interesser

Forskellige former for sport, særligt fodbold, håndbold, tennis, løb og ski. Dyrker yoga.

## LinkedIn

[www.linkedin.com/in/carstengrube](http://www.linkedin.com/in/carstengrube)

## Adresse

Urb. Mimosas 13 c/o Lilli Grube  
29738 Bengalbon Musvitvej 4  
Spanien 3660 Stenløse

## Kontakt

T: +34 616 71 29 85 • Skype: carsten.grube  
E: carsten@contacto.dk • www.contacto.dk