

## CURRICULUM VITAE

Navn: Jørgen S. Lauritsen  
Adresse: 4622 Havdrup  
Telefon: 2073 6399  
Født 2. juli 1957

### Uddannelse:

'08-'08 Jung JTI Typeindikator, CfL  
'87-'90 HD, Organisation og Strategi, CBS  
'78-'81 Teknikumingeniør, stærkstrøm, SDU Ingeniørhøjskolen, Odense Teknikum  
'77-'78 Ingeniørpraktik, Skærbækværket  
'74-'77 Studentereksamen (matematisk/fysisk), Fredericia Gymnasium

### Bestyrelsesudvikling:

Jeg brænder for at give min viden og erfaring om forretningsudvikling videre - på bestyrelsesniveau.

Gennem 30+ år har jeg arbejdet med strategisk udvikling, ledersparring og salgsudvikling af virksomheder på CXO niveau.

Ud over strategi – er min spidskompetence salg. Det omfatter strategisk tilgang til salg og markedsføring, konkurrentstrategier (hvordan slår vi konkurrenterne på deres hjemmebane), adgang til nye markeder og hvordan udbygger vi vores markedsposition.

Derfor er jeg interesseret i bestyrelsesarbejde i virksomheder, der har et mål om at skabe en bedre markedsposition.

### Bestyrelseserfaring:

'20- ToEcho ApS, Ballerup. Advisory Board medlem.  
'20- erhvervsFORUM Roskilde. Bestyrelsesmedlem.  
'20- Flying Nurses ApS, Hillerød. Advisory Board medlem.  
'18- AC-Stål A/S, Roskilde. Bestyrelsesmedlem.  
'15- IGS Rådgivende Ingeniører ApS, Bjæverskov. Advisory Board formand.  
'06-'07 IDA (Ingeniørforeningen i Danmark), Lederforum, suppleant.  
'04-'08 Greve Solrød Job & Society Forening, erhvervsforening, næstformand.  
'01-'07 J.E. Pedersen Maskinfabrik A/S, Køge. Bestyrelsesmedlem.  
'00-'03 PE Consult A/S, Roskilde. Bestyrelsesformand.  
Indledende search for, kontakt samt forhandling med mulige opkøbskandidater.  
Vi solgte virksomheden i 2003 til Siemens, Danmark.  
'92-'94 Junior Chamber Vestegnen, bestyrelsesmedlem og kasserer.

## Beskæftigelse:

- '98- **Optimax, Roskilde**  
Indehaver  
Forretningsudvikling, optimerings- og effektiviseringsprocesser  
"Lej en salgschef" (outsourcet salg)  
Åbne og virksomhedstilpassede kurser  
*350 virksomheder har fået bedre bundlinjeresultater sammen med Optimax.*
- '97-'98 **Otra Cables A/S, Værløse**  
Salgschef  
Ledelse af salgsafdeling; interne og eksterne sælgere  
Produkterne købes bl.a. i Finland, USA og Tyskland  
*12 % forøgelse af salget i oprindelig afdeling samt salgsudviklingsplaner for supplerende salgsafdelinger, der blev lagt ind under mig*
- '95-'97 **ABB Electric A/S, Skovlunde**  
Afdelingsingeniør  
Strategiudvikling af samtlige afdelinger øst for Storebælt  
Supporterer afdelinger og filialer øst for Storebælt med markedsføring og salg  
*Succesfulde salgsudviklingsplaner udviklet sammen med samtlige filialer øst for Storebælt*
- '94-'95 **Bostik A/S, Herlev**  
Administrerende direktør  
Ledelse af Bostik A/S i Danmark. Omfatter funktionerne; salg, logistik, indkøb og økonomi  
*Udvikling af indtjening og bl.a. medarbejderkompetencer efter tidligere leder, der har ledet virksomheden gennem adskillige år.*
- '93-'94 **AL-WICOTEC A/S, Taastrup**  
Salgschef  
Udvikling af salgsstrategi  
Salgsansvarlig for tre afdelinger; el, fjernvarme/VVS og anlægsentreprenør  
*Opbygning samt udvikling af en egentlig salgsfunktion (systematisk salg)*
- '84-'92 **Kemp & Lauritzen A/S, Albertslund**  
Afdelingsingeniør '85-'92  
Ansvarlig for afdeling EI-Net  
Installation og service af anlæg til højspændingstransmission og distribution (luftledninger og kabler) samt vejbelysning og entreprenør opgaver  
Ansvarlig for afdeling Trafikteknik  
Afdelingens core-business er udvikling, salg, installation og service af elektroniske styreapparater til gadesignalanlæg  
  
Projektleder, '84-'85  
Projektledelse af 400 og 132 kV udbygning omkring København incl. ledelse, økonomi, fremdriftsrapportering, ledelse af byggemøder samt forhandlinger med bygherre  
  
Gruppenleder for den årlige strategirevurderingsproces.  
*Udvikling af egne afdelinger fra 25 mand til 100+*
- '81-'84 **ASEA A/S, Odense**  
Salgsingeniør / Produktansvarlig  
Salg af elektriske anlæg til industrien  
Produktansvarlig for hastigheds regulerbare systemer  
*Implementering af optimeringer af tilbudsregning for vores store og internationale baserede kunder*

### Interim jobs:

- '20- **Store-Hedebyg Entreprise A/S, Solrød Strand**  
Forretningsudvikling (deltid)  
Ledelsessparring og salgsudvikling
- '13-'14 **GoBike A/S, København**  
Installationschef (interim manager)  
Ansvarlig for projektering og installation af Docking stationer for København og Frederiksberg kommuners "By og pendler cykler"  
Udarbejdelse af tekniske specifikationer, udbudsmateriale, licitation samt kontrakts forhandling  
Økonomi, tilbud på ekstraarbejder, fremdriftsrapportering, al kommunikation med bygherre og ledelse af byggemøder  
*Samtlige dockingstationer blev projekteret, udbudsrunde blev gennemført blandt entreprenører og el-installatører samt alle stationer blev installeret.*
- '09-'10 **Thales Security Solutions & Services, Søborg**  
Projecting Manager (interim manager)  
Ansvarlig for projekteringsafdelingen, som projekterer de tekniske installationer på samtlige togstationer til det landsdækkende Rejsekort-projekt  
Afdelingens opgaver er projektering og AsBuilt dokumentation  
Ledelse af afdeling, rapportering til Project Director  
Koncernsprog: Engelsk  
*Installationer på samtlige 457 togstationer i Danmark blev færdigprojekteret*

### Frivilligt arbejde:

- '19- **Netvækst, København**  
Frivillig rådgiver for StartUps via Københavns Kommune og Erhvervshus Hovedstaden.
- '06-'19 **Københavns Kommunes Erhvervscenter, København**  
Frivillig sparringspartner i "Start her" rådgivning for kommunes iværksættere.
- '06- **IDA, Ingeniørforeningen i Danmark, København**  
Mentor for ingeniører der har startet eller ønsker at starte egen virksomhed

### Øvrige aktiviteter:

Foredragsholder med temaer om optimeringer, salg og markedsføring  
Aktiv netværker