Martin Baunsgaard

23/2/2009

- Se det som en mulighed!

Vagtelvej 73 St Mf – 2000 Frederiksberg - Danmark

Telefon: 5194 1889
Mail: martin@baunsgaard.nu

www.baunsgaard.nu | http://www.linkedin.com/in/martinbaunsgaard

NØGLEORD

I min verden er der nogle få, men klare retningslinjer.

- Hvis du forventer noget af mig, må du også selv levere.
- Se enhver udfordring som en mulighed.
- Hav styr på dine ting og tiden.

Som jeg ser det, er det vigtigste, at man forsøger. Det er muligt man ikke lykkes hver gang, men forsøger man ikke, har man end ikke muligheden for succes.

Dette mener jeg gælder i alle livets aspekter.

ERHVERVSERFARING

2008 – 2009 (Konkurs)
Rekrutteringschef | iselection ApS

2005 – 2008
Sælger (AM, KAM), Teamleder | Comendo koncrenen

2005 – 2005
Sælger, Teamleder | Dansk Erhvervs Telemarketing ApS

2003 – 2005
Sergent | STESK/I/JDR, Hæren

Se uddybning af erhvervserfaring på side 3

UDDANNELSE

Mannaz

2008 – uge 36

Projektleder uddannelse

Kurset giver en række værktøjer og løsnings- styringsmodeller indenfor f.eks. interessentanalyser, kommunikationsplaner, risikoanalyser, milepælsplanlægning og meget mere for at kunne køre projekter sikkert og til tiden.

Hærens Sergentskole Sønderborg

2003-2004

Sergent uddannelsen

Giver færdigheder indenfor ledelse af mindre teams. Herunder ledelse, motivation, planlægning og håndtering af f.eks. stresssituationer.

Erhvervsakadami Midtjylland

2001-2003

Markedsføringsøkonom

Retning – Salg og Entrepreneurship

Uddannelsens formål er at kvalificere eleven til selvstændigt at varetage analyse, planlægning og gennemførelsen af løsninger vedrørende salg og markedsføring i handels-, produktions og servicevirksomheder både nationalt og internationalt.

Eksamenspapir og beviser kan fremsendes, hvis det ønskes.

VIGTIGSTE FAGLIGE OG PERSONLIGE TRÆK

- ✓ Stor forretningsforståelse.
- ✓ Styr på salgsmetode, metodik og værktøjer.
- ✓ Driver salget fra start til slut – Er både en starter og en afslutter.
- ✓ Resultat- og løsningsorienteret.
- ✓ Tillidsvækkende.
- ✓ Netværker både internt og eksternt.
- ✓ Motiverende, både selvstændig og i teamet.
- ✓ Sikrer fremdrift i projektet.
- ✓ Højt energi niveau.

UDDYBNING AF ERHVERVSERFARING

2008 – 2009 (Konkurs)

Rekrutteringschef | iselection ApS

Opererede primært på det strategiske niveau hos kunden. Sekundært på det operationelle og taktiske niveau.

Ansvarsområder:

- ✓ Procesansvarlig for rekrutteringen
- ✓ Kundeansvarlig
- ✓ Budgetansvarlig

Resultater:

- ✓ Har udviklet iselections rekrutteringsproces
- ✓ Har drevet 38 stillingsbesættelser.
- ✓ Har omsat for 3,2 mill. kr. på de føste 10 måneder.

2005 – 2008

Sælger (AM, KAM), Teamleder | Comendo koncrenen

Har været i flere stillinger i Comendo Koncernen. Herunder er de nærmere specificeret. Generelt har det salgsmæssigt været selvdrevent. Hermed menes, at jeg selv har kørt hele processen. Over emneudvælgelse, canvas, mødebooking og forhandling med kunden. Løsningerne har både været standardprodukter og kundespecifikke leverancer. Jeg gjorde meget ud af at skabe et godt forhold til kunden, således at jeg altid kunne komme tilbage og udvide vores fælles forretning.

2007 – 2008 | Key Account Manager i Consisto (Del af Comendo A/S)

Ansvarsområder:

- ✓ Samme som Account Manager.
- ✓ Egen udvikling af markedet med nyt produktområde.
- ✓ Fastholdelse af kunder.

Resultater:

- ✓ Personligt salg ≈ kr. 300.000 – kr. 400.000,- pr. md.
- ✓ Holdt samme salgsniveau som i tidligere stilling.
- ✓ Reducerede churn væsentligt.

2006 – 2007 | Teamleder for Traineeteam i Virus112 (Del af Comendo A/S)

Ansvarsområder:

- ✓ Samme som Account Manager.
- ✓ Rekruttering af sælgerspire.
- ✓ Uddannelse af nye sælgere i metode, produkter og salgsteknik.
- ✓ Salgsledelse 50% - Eget salg 50%.

Resultater:

- ✓ Ansatte og uddannede 13 sælgere.
- ✓ Holdt samme salgsniveau som i tidligere stilling.

2005 – 2006 | Account Manager i Virus112 (Del af Comendo A/S)

Ansvarsområder:

- ✓ Kunde- og budgetansvar.
- ✓ Porteføljeopbygning.
- ✓ Salg af IT-sikkerhedsløsninger.

Resultater:

- ✓ Omsatte for +1 mil. i det første år.
- ✓ Nysalg til +25 kunder mellem 50 og 500 ansatte.
- ✓ Egen markedspenetration via segmentering, canvas og kundemøder.

Se referencer herunder.

REFERENCER

Vedr. professionelle forhold:

- Henrik Nielsen – Partner, iselection ApS
- Ricky Kenbjerg – Partner, iselection ApS
- Esben Jørgensen – Tidl. Direktør i Virus112 A/S, samt Consisto A/S

Tidligere kunder og kandidater:

- Lars Diemer – Kandidat v/iselection, COO hos DtecNet Software ApS
- Martin Vaaben – Kandidat v/iselection, Area Manager G.R.A.S A/S
- Henrik Worsøe – Kunde v/iselection, CEO ved Osram Danmark A/S
- Henrik Hildebrandt / Kunde v/iselection, CEO ved Updata A/S
- Monica Tychsen – Kunde v/Virus112, IT projekt leder MC Emballage
- Kim Mølgaard – Kunde v/Virus112, Chef konsulent hos Excel Data A/S

Tidligere kollegaer:

- Andreas Mortensen – Partner Account manager i Comendo A/S
- Lone Jensen – Tidl. Rekrutteringskonsulent i iselection ApS

Kontakt venligst ikke referencer uden min vidende. Se yderligere referencer på www.linkedin.com