

Claus Dahlmann Larsen

CEO / CCO / Bestyrelse



Personlig Information

Adresse

Ildervej 28, 8270 Højbjerg

Telefon

+45 40 90 33 52

E-mail

claus.d.larsen@gmail.com

Fødselsdag

1970-07-03

Civilstand

Gift med Charlotte / 2 børn
(Philip på 17 år og Christine på 15 år)

LinkedIn

www.linkedin.com/in/clausedahlmannlarsen

Personlig Profil

- Strategisk med fokus på eksekveringen
- Udadvendt, Innovativ og Relationsskabende
- Drive og motiverende Formidler
- Forandringsparat og Udviklingsorienteret
- Resultat- og Vækstorienteret og Ambitiøs
- Integritet og "Ordentlighed"
- Uformel, Åben og Direkte

Kompetencer

- Transformationsledelse
- Strategiproceser og Eksekvering
- Commercial Excellence
- Finansielt; budgettering, risikostyring og P/L
- Key Account Management inkl. forhandling
- Route To Market strategier (fuld værdikæde)
- Marketing- og Innovationsprocesser
- Internationalisering
- Digitalisering inkl. Kunstig Intelligens / AI

Personlig Profil :

Som erfaren international leder med over tre årtiers erfaring i FMCG-industrien, har jeg udviklet en dyb forståelse for at drive forretning på tværs af diverse regioner, herunder Mellemøsten, Nordafrika, Skandinavien, Middelhavsområdet samt Østeuropa. Min energiske, markedsorienterede og målrettede tilgang har ofte åbnet op for nye vækstmuligheder, med et særligt fokus på at overgå ambitiøse vækst mål og udfordre status quo. Min karriere er præget af en stærk track record i at lede transformative projekter, der sikrer bæredygtig vækst. Dette er opnået gennem innovation, forretningsudvikling og implementering af strategier der inkl. hele værdikæden, grundlagt på en indgående forståelse af forbruger-, shopper- og kundebehov (udefra – ind tilgang). Transformationsledelse er min ledelsesstil med fokus på at udvikle en visionær strategi med høj involvering og at skabe en organisation, der hviler på et stærkt formål.

Erfaring og Uddannelse :

- **30 års ledererfaring, senest som topleder i organisation med fuld værdikæde**
Ansvarlig for kommercielle organisationer i ledende multinationale selskaber
- **8 års international erfaring (Europa, Mellemøsten, Nordafrika)**
Udstationeret i Grækenland (2 år) og United Arab Emirates / Dubai (6 år)
- **Fast Moving Consumer Goods (FMCG)**
Erfaring fra branchens stærkeste globale brands (  )
- **Indgående erfaring med gennemførelse af strategiproceser**
Udvikling af strategi med kommunikation, forankring og implementering
- **Uddannelse i strategisk ledelse og international marketing**
Gennemført HD og Diplom uddannelse i Marketing og International Handel
- **Mini-MBA i Kunstig Intelligens / AI fra Aros Business Academy**
Grundlæggende AI, AI Teknologier og Integration i forretningsstrategier
- **Bestyrelsesuddannelser fra Århus Universitet**
Fokus på små- og mellemstore virksomheder (SMV) og Digital omstilling

Jeg har leveret resultater indenfor :

- **Strategi og ledelse drevet af et engagerende formål**
Jeg har stor erfaring med at udvikle strategier der sikrer stor involvering af organisationen og motiverer ledere i forhold til kommunikation og eksekvering. Jeg kender værdien af en robust strategiproces der styrker samarbejdet på alle niveauer i organisationen og sætter en fælles retning
- **Salg og Marketing med høj grad af kundefokus (Udefra => Ind)**
Gennem mere end 30 år har jeg arbejdet med salg og marketing i multinationale virksomheder med globale markedsledende brands. I en del af de år har jeg ledet større salgsorganisationer, kommercielle teams og distributører i mere end 40 markeder internationalt.
- **Forretningsudvikling (fuld værdikæde) og Route-To-Market strategi**
Jeg har gennemført større transformationer af værdikæden i både ind- og udland gennem udvikling af effektive go-to-market og kommercielle strategier, der sikrer "Udefra-Ind" fokus i hele værdikæden. Erfaring med BTB, BTC og DSD samt drikke- og fødevarer og køl og frost. De seneste år har jeg fået stor indsigt i e-handel, digital omstilling inkl. AI og ESG.
- **Dokumenterede resultater gennem Transformationsledelse**
Jeg har indgående erfaring med at få teams til at spille optimalt sammen i en kultur præget af innovation, ejerskab, fælles formål og et vindende mindset. Jeg ser mangfoldighed og forskellighed som en styrke i ledelsen og i organisationen. Jeg tror på at udvikle mennesker ved at give dem ansvar og mulighed for at vokse, hvilket skaber et godt miljø for innovation og udvikling. I hele min karriere har jeg været fokuseret på at bygge stærke teams og skabe en kultur, hvor alle føler sig involveret og motiveret til at bidrage til de fælles mål og resultater.

Jeg kan bidrage og skabe værdi i relation til :

- **Kommercialisering inkl. Marketing med en "udefra – ind" tilgang**
- **Route-to-Market strategier med fokus på værdiskabelse**
- **Forretningsudvikling af den fulde værdikæde**
- **Digitalisering inkl. integration af AI i workflows og processer**
- **Strategi processer med fokus på involvering, forankring og eksekvering**
- **Internationalisering med et indgående kendskab til markeder i Europa, Mellemøsten og Nordafrika**

KARRIERE & RESULTATER_OVERBLIK :

- **PREMIER IS / MEJERIGAARDEN (2019 – 2023)**
Marts 2022 – December 2023 : Administrerende Direktør (CEO)
September 2019 - Marts 2022 : Chief Commercial Officer (CCO)
Danmark - Baseret i Aarhus



Strategien "Det nye Premier Is" fusionerede Premier Is og Hjem-IS og øgede omsætningen (+32%) samt EBITDA (+72%) betydeligt fra 2019 til 2023 gennem Route-to-Market optimering, digitalisering og partnerskaber sammen med et ledelsesansvar for en organisation på 350 medarbejdere (600 i sæsonen).

- **AUJAN / COCA - COLA (2016 - 2019)**
September 2016 - Juni 2019 : Commercial Director
MENA og International (eksport) - Baseret i UAE/Dubai



Stod i spidsen for en Route to Market transformation i De Forenede Arabiske Emirater, hvor driftsomkostningerne blev reduceret med 15 % og indtjeningen blev forbedret med 10 %, hvilket blev belønnet med Coca-Cola Global Best Practice Award i 2018. Ledelsesansvar for et salgs- og marketingteam på 90 medlemmer.

- **KELLOGG COMPANY (2011 - 2016)**
Januar 2013 - September 2016 : Regional Commercial Director
Middelhavet, Nordafrika, Tyrkiet, Baltikum og CEE - Baseret i UAE/Dubai
Maj 2011 - Januar 2013 : Commercial Director
Middelhavet, Baltikum og Central- og Østeuropa - Baseret i Grækenland/Athen



Turn-Around af strategisk vigtig Business Unit med 14 markeder og vendte en negativ udvikling (-4%) til lønsom vækst (+3%). Etablerede nyt kommercielt team i Dubai og leverede den historisk høj omsætningsvækst i BU MEDMEA. Blev i 2015 tildelt Global Best Practice Award for ledelse af strategisk projekt med etablering af Distributør netværk i 40+ markeder med internationalt team.

- **KELLOGG COMPANY (2005 - 2011)**
Oktober 2005 - April 2011 : Nordic Sales Director
Danmark, Sverige, Norge, Finland og Island - Baseret i Danmark/København



Gennem implementeringen af Commercial Excellence og "Good to Great"-strategien og en optimeret forretningsmodel, lykkedes det at realisere en omsætningsvækst (+17%) og en vækst i indtjeningen (+25%) over en 4-årig periode. Denne transformation placerede virksomheden blandt de fem førende leverandører i Danmark målt på kundetilfredshed. Ledelse af Nordisk Team på 80 medarbejdere.

- **CARLSBERG GROUP (1996 - 2005)**
Januar 2004 - Oktober 2005 : Business Unit Manager
Off Trade Channels - Baseret i Danmark/København
Maj 2002 - Januar 2004 : National Salgschef
Off Trade Channels - Baseret i Danmark/København
November 1998 - Maj 2002 : Trade Marketing Manager
Alle salgskanaler - Baseret i Danmark/København
Oktober 1996 - November 1998 : Trade Marketing Konsulent
Alle salgskanaler - Baseret i Danmark/Kolding



Gennem hele perioden hos Carlsberg varetog jeg ledende stillinger indenfor Salg, Forretningsudvikling og Marketing. Nøgleroller i strategiske projekter som SAP implementering, Dåselandering og Commercial Excellence der senere blev implementeret i de Europæiske markeder. Senest ledelsesansvar for et team på 70 medarbejdere

- **TIDLIGERE ERFARINGER (1990 - 1991)**
Oktober 1991 – Oktober 1996 : Butikschef / Salgskonsulent / Key Account Manager
Januar 1990 - Oktober 1991 : Reserveofficer - Ingeniørtropperne - Hæren



UDDANNELSE

- Mini-MBA Kunstig Intelligens / AI, Aros Business Academy, Aarhus, 2024
- Bestyrelsesuddannelse Digital Omstilling og AI, School of Business and Social Science, Aarhus Universitet, 2023 / 2024
- Bestyrelsesuddannelse, SMV, School of Business and Social Science, Aarhus Universitet, 2022
- HD i erhvervsøkonomi, organisation og ledelse, Syddansk Universitet, 2010
- Certifikat i strategisk ledelse, Center for Ledelse, København, 2007
- Business Diploma, International Business and Marketing, Copenhagen Business College, 2004
- International Advertising Association (IAA) Certificate, Reklameskolen i København, 2001
- Merkonom, Markedsføring, Handelsskolen i Odense, 1995

NETVÆRK

- Bestyrelsesforum, netværk for deltagere på Bestyrelsesuddannelse fra Aarhus Universitet
- Network Nation, professionelt netværk for C-level