



ZISPA ApS

Rådgiver	Kontakt	Profil
ZISPA ApS Martin Eggert Ådalen 13, 1. tv. 6600 Vejen Syddanmark CVR: 32306012	me@zisp.dk www.zisp.dk 53656578 53656578	<u>Uddannelse</u> : AU i Ledelse <u>Stilling</u> : CSO <u>Erfaring</u> : 3-7 år <u>LinkedIn</u> : https://www.linkedin.com/in/martineggertdk

Timepris: kr. 1.080,00

Erhvervserfaring

2021 - 2022	CSO / ZISPA Ansvarlig for det kommercielle ben og overordnede rådgivning af samarbejdspartnere.
2017 - 2021	CSO / KringleXpressen.dk Agerende CEO med kommercielt ansvar samt optimering og automatisering af interne arbejdsgange og online platform
2016 - 2017	CSO / GrapeCare Kommercielt ansvarlig med fokus på at skabe digital platform til interne arbejdsgange og ekstern kommunikation
2011 - 2016	Ejer / EIN Management Rådgivning og karriereudvikling for artister og sportsprofiler

Digital omstilling (Primær kompetence)

What's in it for the consumer?

Dét er min tilgang til alle strategiske initiativer og eksekveringen heraf.

Hvad enten det er transformationen af en fysisk værdikæde til en delvis eller komplet digitalisering af samme.

I min optik bør kunden være i centrum i enhver virksomhed, det er kunden, virksomheden er sat i verden for at tjene. Derfor bør ethvert initiativ også måles i, hvorvidt det bidrager med en gevinst for kunden. Den måde hvorpå ethvert initiativ påvirker kunderejsen indirekte eller direkte, skal kunne defineres og tjene både kunde og virksomhedens drift, ikke mindst den fremtidige eksistens.

Med hands-on erfaring har jeg igennem mere end 10 år bidraget aktivt til at transformere mindre virksomheder fra analog til digital drift, hvor implementering og udvikling af nye IT-systemer samt automatisering af daglige arbejdsgange var hovedelementerne i digitaliseringen af hver enkelt virksomhed.

Jeg har 20 års erfaring med salg og marketing, og forstår derfor vigtigheden i at tilpasse en forretning til den digitale verden, for at opnå succes som virksomhed.

Med erfaring fra salg og servicevirksomheder på både strategisk og operationelt niveau, er jeg i stand til at give værdifuld sparring på digitalisering af værdikæden med øje for, hvordan vi i samme moment kan optimere driften.

Jeg har stærke kompetencer med sparring, udvikling og eksekvering af kommercielle strategier, og hvordan strategiske initiativer brydes ned og omdannes til konkrete handlinger. Side om side med at forandringerne i den digitale omstilling bliver implementeret og forankret blandt medarbejderne i organisationen.

Specialer	Bemærkninger
Produktionsoptimering - analyse og effektivisering af forsyningskæden	Effektivitet er ét af nøgleordene for at opnå succes. Det er vigtigt at have de interne processer for øje, således at både kvaliteten sikres, men ikke mindst så alle relevante arbejdsgange optimeres eller automatiseres, således at hvert led bruger sin tid optimalt på værdiskabende opgaver.

Systematisk kundebearbejdning - CRM	Gennem mine mange års hands-on erfaring med salg og marketing og de digitale aspekter der er vigtige parametre idag. Forstår jeg vigtigheden i at kunne koble salg og marketing sammen for at optimere både salg og bundlinje, men især også interne ressourcer for at kunne bruge tiden der, hvor det mærkes bedst - initiativer der giver bundlinje.
Digital sikkerhed	Data er unikt, derfor skal der passes på det! Cybersikkerhed og data etik er essentielt i verden idag. Dette er et område, hvor jeg ikke går på kompromis. Det kan være langhåret, det kan være tungt, men arbejdes der med principperne korrekt, kan dette vende til et unikt konkurrence parameter.

Referencer

Bemærkninger

Virksomhed i bageribranchen	Opgaven var at sikre en automatisering af arbejdsgangene for at optimere ressourceforbruget, samt skabe en forbedret digital kunderejse for alle kunder. Herudover sikre udvikling af den digitale handelsplatform så den var tidssvarende og levede op til alle lovmæssige bestemmelser, og samtidig understøttede den daglige drift.
Virksomheder i underholdningsbranchen	Sikre udviklingen af et system der i praksis automatiserede en lang række arbejdsgange, samtidig med at den eksterne kunderejse ville gøre virksomheden firstmover på området, og sikre en unik positionering overfor konkurrenter. Alt i tråd med høj fokus på datasikkerhed.

Andet:

Rådgiveransvarsforsikring: TopDanmark