



Stina Løndahl Henriksen

Medstifter af FirmaSynergi i 2008. Eneindehaver af virksomheden fra 2009. Erfaring fra medicinalindustrien i Danmark og Sverige indenfor salg og markedsføring samt ledelse og coaching af salgsteams. Erhvervserfaring spænder yderligere fra arbejde med forretnings- og markedsanalyse for iværksættere i vækst til udarbejdelse af forslag til "Corporate Social Responsibility" strategier for den danske afdeling af en af verdens største bilkoncerner. Undervisningserfaring i Salg&Service samt Markedsføring på erhvervsskoleniveau. Teoretisk ballast via en CBA, som er en dansk/amerikansk lederuddannelse på MBA-niveau.

Dokumenterede resultater

Bearbejdede det svenske marked som den første salgskonsulent i svensk afdeling af farmaceutisk firma, som blev tredje størst i branchen i løbet af 4 år. I hele ansættelsesperioden 1992-99 steg omsætningen fra mindre end 1 mill til 30 mill SEK.

Ved at fokusere på branding og synlighed hos kunderne gik firmaet fra at være helt ukendt til at være et af de mest synlige på markedet (iflg. uvilddig undersøgelse foretaget blandt kundegruppen i Sverige).

Ledede salgsaktiviteter for produkter på det svenske marked, hvoraf flere overhalede velkendte mærker og havnede som markedsledere efter 3 års målrettet budskab og profilering på trods af begrænset markedsføringsbudget.

Udarbejdede markedsføringsstrategier og salgskoncepter til såvel dansk som international brug.

Lancerede produkter af unik karakter i både Danmark og Sverige, som krævede paradigmeskift og ændring i brugsmønster hos B2B-kunder, og hvor etablering af tæt samarbejde med opinionsledere var essentielt for opnåelsen af succes.

Promovering af produkt gennem prisbelønnet artikel i branchepublikation forfattet sammen med opinionsleder.

Pustede nyt liv i "Cash Cow" produkter i Danmark via udvikling af koncepter, der kunne hjælpe B2B-kunder med deres forretning. Dermed bevarede markedsandele på trods af stramt marketingbudget og skarp konkurrence fra nyere produkter.

Ansvarlig for effektivisering af salgsarbejdet i Danmark og Sverige gennem coaching af konsulenter og implementering af "SPIN-selling"-princippet, der fokuserer på identifikation og opfyldelse af B2B-kunders behov samt sparring omkring kunders forretningsudvikling.

Erhvervserfaring

Hansenberg 2007-2008

Erhvervsskole med i alt fem brancheskoler og 300 medarbejdere.

- **Organia**
Brancheskole
Underviser

Diverse rådgivningsarbejde 2006-2007

- **Courteney Boots, Sverige 2006-2007**
Forhandling af håndsyet fodtøj fra Zimbabwe
- **Accutek, Danmark 2006**
Design og produktion af metalkonstruktioner

Pharmacia Animal Health 2000-2003

Multinational farmaceutisk producent af veterinære produkter. Før salg til Pfizer i 2003 var selskabet branchens 13. største på verdensplan.

- **Pharmacia Animal Health, DK**
Datterselskab
Salgs-&Marketingchef

Intervet International BV 1992-1999

Multinational farmaceutisk producent af veterinære produkter, som i 1999 var verdens fjerde største selskab i branchen.

- **Intervet Scandinavia A/S, Sverige 1997-1999**
Datterselskab
Salgs-&Marketingkoordinator
- **Intervet Scandinavia A/S, Sverige 1992-1997**
Datterselskab
Lægemiddelkonsulent

Uddannelsesmæssig baggrund

Certificate in Business Administration, AVT	2008
"Developing as a Leader",	
Harvard Business School Publishing, E-learning	2007
Projektledeelse, metodekompetencer	2006
"Coaching Sales Excellence"	2001
"Achieving Sales Excellence"	2000