



Digital
Projektledelse
Forretningsudvikling

Lasse Bredsten

RESUMÉ

Jeg bidrager med indsigt og know-how i at omsætte behov og muligheder til løsninger. Jeg driver udviklingsprojekter der skaber vækst. Jeg trives i miljøer hvor prioriteter er drevet af indsigt, og hvor tværfagligt samarbejde er nødvendigt for at få projekter til at komme successfuldt i mål.

Med analytiske og strategiske erfaringer og et bredt kompetancekatalog har jeg et unikt udgangspunkt for at samarbejde i øjenhøjde med specialister og at skabe synergier på tværs af fagområder. Og jeg bringer altid et internationalt perspektiv med til bordet.

Jeg er ressourcestærk og formålsdrevet. Min natur er varm og energisk. Jeg har et vækst-mindset, og jeg foretrækker miljøer hvor folk smiler fordi samarbejdet fungerer bedst på den måde.

Jeg lever for at lære og udvide mine kompetencer for at vokse som menneske.

TOP-5 SVAR TIL: HVORFOR MIG?

Kernekompetance i at omsætte forretningsbehov til planer og digitale løsninger

Lang projektledelserfaring, og sans for kvalitet



Innovationsminded, team-worker og change-driver

Bred kompetancebase:
- Medico branchen
- Konsulent
- Bureauhåndtering på kundeside
- Forretningsudvikling

International profil, stærk til at skabe relationer

KOMPETENCER - RESUMÉ

Innovation & Udvikling

Ledelse af innovation processer. Produkt og service udvikling. Agile metoder og traditionel projektledelse. Design thinking. Product owner.

Digital & IT

Digital strategi. Omnikanalsintegration. UX/CX design og evaluering. Digital marketing. Planlægning og design af informationsflow og system integration. Digitalisation af processer. ERP systemer. Specifikation af systemkrav, system evaluation og -implementering. eStore og website design og programmering.

Commercial Excellence & Forretningsudvikling

Analyse af forretningsbehov og markedsmuligheder. Indsigt i internationale markeder og samarbejde på tværs af kulturer. Stakeholder management. Kommerciel problem-løsning og management consulting toolbox. Integration af berøringspunkter. Forecasting. Strategiudvikling.

Data Science & Market Research

Data analyse og metode værktøjskasse. Udvikling af KPI rapporter, samt data sourcing desing. Branche og trend analyser. Markeds- og konkurrent analyser. Kvalitativ og kvantitativ research.

WORK EXPERIENCE



BIBAWO Medical A/S develops and markets medical devices for cryosurgery of skin lesions to healthcare professionals world-wide.

Business Development Projects, Branding and Digital Manager (2020 – 2022), BIBAWO Medical A/S, Birkerød

- Projektledelse og levering af ny brand og firma websites.
- Støtte til vækststrategi der førte til indgåelse af distributionskontrakter i over 15 lande.
- Udvikling af strategi for produkt porteføljen og branding plan med veldefinerede produkt profiler.
- Udvikling af produkt kommunikation og et Learning Academy for uddannelse af partnere.



Pioneering the UN sustainable development goals, Upasana designs, produces and retails fashion for conscious women, with strong ethical, sustainable and social responsibility values.

Head of Marketing (2018 – 2019), Upasana, Auroville, Tamil Nadu, India

- Design, etablering og åbning af 5 nye butikker, heraf 2 flagskibsbutikker med top-5 placering.
- Projektledelse af redesign og lancering af en ny og bedre eStore, samt digital marketing.
- Projektledelse af et nyt ERP system for at effektivisere operationen og analyser, samt øge kvaliteten af beslutningsgrundlag.
- Forretningsanalyse, udvikling af ambitiøs vækststrategi og implementering af plan.
- Projektledelse af velgørenhedsprojekter og bidrag til det lokale samfund.

Bredsten sprl.

Offering consulting and project support to my IKEA network while partnering in a start-up venture.

Digital Strategist og Konsulent (2013 – 2015), Selvstændig, Brussels, Belgium

- Innovationsledelse og udvikling af nyt koncept for home-shopping der faciliterer overgangen til næste-generations eCommerce.
- Kompilering af research for at redegøre for forbrugeres kryds-kanal shopping adfærd.
- Partner i Global Grapes - wine import og retail. Vækstinitiativer, digital marketing, CRM system, eStore og drift. Dette var ment som en hobby aktivitet, men voksede forbi denne ambition.



Consultancy unit in IKEA for commercial analysis, research, marketing, and business development.

Internal Consultant (1998 – 2013), Inter IKEA Systems S.A. Brussels, Belgium

- Ledelse af udvikling af en eCommerce strategy for IKEA USA med vækstpotentiale på \$2.4bn over 5år.
- Konsulentbistand til digitale udviklingsteams for at sikre kvalitet i digitale marketing og på websites.
- Strategi og aktiviteter til at udnytte kommercielle effekter af digitale værktøjer i butikkerne.
- Udgivelse af guidelines for IKEA konceptet og træning af franchisetagere i marketing planning.



Consumer research and measurement of sales performance of fast moving consumer goods in retail.

Nordic Product Manager (1994 – 1998), A.C. Nielsen A/S, Copenhagen, Denmark

- Udvikling af data warehouse løsninger for kommerciel analyse og beslutningsstøtte til virksomheder i FMCG segmentet.
- Konsulentbistand og træning i digitale analysemetoder der muliggør data-drevne beslutninger.
- Koordinering på tværs af de nordiske lande for at forbedre servicepakken til kunder med konsolideret Nordisk organisation.
- Ledelse af idéudvikling og programmering af software til prognostisering af varemærkesalg.

ABOUT ME

Internationale Erfaringer

København	-1998
Brussels, Belgien	1998-2014
New Delhi, Indien	2014-2018
Auroville, Indien	2018-2020
København	2020-

Ledelsesstil

- team-builder & -orienteret
- sætter retning & inspirerer
- støttende & tillidsgivende
- bakker op om personlig vækst
- ledelse gennem coaching

Sprog

Dansk (modersmål)	■■■■■
Engelsk	■■■■■
Skandinaviske sprog	■■■■□
Fransk	■■■□□
Tysk	■■■□□

Indien 2014-20, hvorfor?

Jeg flyttede til Delhi for at bakke op om min kones post som EU diplomat. Mens jeg fik familielivet til at fungere under de anderledes forhold, udlevede jeg en gammel drøm om at studere visuel kommunikation og formidling gennem fotografi. Denne postgraduate uddannelse fokuserer på at oversætte formål og budskab til visuelt udtryk. Publikationer inkluderer:

- *"Stolen Portraits"*, bog,
- *"Picture Delhi"*, bog,
- 1 billede i *"The Guardian"*.

Gennem tiden i Indien har jeg opnået indsigt i etablering i Indien, det indiske marked, kulturen og kultural adfærd, samt at leve, arbejde og at få tingene gjort mest effektivt i et indisk miljø.

Som ekstra bonus har det vist sig nyttigt med metoder til visuel storytelling til at kommunikere budskaber effektivt.

Karakter - nøgleord

- fleksibel & tilpasningsvillig
- nysgerrig & videlysten
- intuitiv & perceptiv
- struktureret & analytisk
- fokuseret & resultatorienteret
- dedikeret & vedholdende
- selvstændig & team-worker
- energisk & humorfyldt
- integritet

Contact Me

- ✉ lasse@bredsten.com
- 📞 +45 3139 7667
- 📍 Bordeauxgade 3, 2th
2150 Nordhavn, Denmark
- 🌐 [linkedin.com/in/lbredsten](https://www.linkedin.com/in/lbredsten)

UDDANNELSE

Master of Science, Engineering,
Computer Sciences (300 ECTS).

Danmarks Tekniske Universitet (DTU)

Graduate Diploma, Business Administration,
International Marketing (120 ECTS).

Copenhagen Business School (CBS)

Postgraduate Diploma,
Creative Photography & Visual Storytelling (60 ECTS).

Sri Aurobindo Centre for Arts & Communication (SACAC), New Delhi, India.