



CV

Uddannelse | Erfaring | Personlig

Uddannelser og relevante kurser

- 2016, Shipley Nordic, Vindende tilbudsskrivning
Shipley underviser i tilbudsskrivning efter gennemafprøvede Amerikanske principper.
- 2016, Shipley Nordic, Projektledelse af tilbudsteams
- 2015, TACK, Key account development
Alle kunder er vigtige. På dette kursus lærte jeg mere om fastholdelse af nøglekunder.
- 2014, TACK, Personlig power 1+2. Personlig udvikling
Indsigt i den personlige psykes virkemåder. Stor betydning i dialog med såvel kunder som personale.
- 2014, TACK, Præsentationsteknik
- 2011, KEA, Lean Ledelse
Stort og gennemgribende kursus i procesoptimering. Mit hovedopgave var optimering af interne processer i salgs- og indkøbsfunktionerne på HedeDanmarks Planteskole.
- 2010, TACK, Personlig effektivitet
- 2009, TACK, Salgets psykologi
- 2007 – 2009, IBC, Kolding. Akademiuddannelse for ledere
Stort og gennemgribende uddannelse i alle lederens ansvarsområder. Hovedemner. Stakeholders, Tillidsbaseret partnerskab, kommunikation og Lean
- 1988 – 1990, Viborg Handelsskole, Viborg. Merkonom, Internt/eksternt regnskab
- 1980 – 1984, Havelund Planteskole, Viborg. Planteskolegartner (herefter 8 år som 1. mand)

Erbvervserfaring

Tilbudschef

1. Juni 2016 – , Forstas A/S, Vejle

- Organisations- og lederudvikling
- Tilbudsberegning og skrivning
- Udarbejde og vedligeholde firmaets hjemmeside og sociale medier

De tidligere 4 år, efter at jeg i 2013, på grund af sygdom i familien, måtte omprioritere min arbejdstid, har jeg holdt damp under de faglige kedler med vikariater, tidsbegrænsede stillinger og projektansættelser, mens jeg leder efter det helt rigtige karrierejob.

Foreningskonsulent (Vikariat)

1. August 2015 – , 31. Maj 2016, Albertslund

- Opstarter, udvikler og motiverer bestyrelser i COOP butikker
- Vidensdeling, kontakt- og interesseskabelse, relationspleje

Salg / forretningsudvikling / Distriktschef

1. januar 2014 – 31. Juli 2015, ECOstyle A/S, Odense

- Budget- & strategiansvarlig
- Oparbejdet kundeportefølje til afdelingens 2 produkter
- Vidensdeling, kontakt- og interesseskabelse
- Salg, relations pleje.
- * Skaffede 12 fast genhandlende kunder

Salg / indkøb

7. januar 2013 – 31. Dec. 2013, Holdens Planteskole, Vejen

- Key account ansvar for nøglekunder
- Salg, kundeopsøgende og plejende
- * Skaffede adskillige nye, faste og genhandlende kunder
- Indkøb, leverandørsøgende og -plejende

Graver

1. september 2012 – 6. januar 2013, Bække kirke

Salgschef

1. juni 2005 – 31. august 2012, HedeDanmark a/s, Planteskolen Brøndlundgård

(Stoppede her p.g.a. sygdom i familien)

- Budget- & strategiansvarlig
- Fokus på udvidelse af kundeporteføljen, for at få flere eksterne kunder
- * Fordoblede salget i afdelingen for have- & parkplanter
- Implementerer Lean som ledelsesredskab i salgs- indkøbsafdelingen
- Produktionschef for alletræs planteskolen
- * Ledelse af ledere

Afdelingsleder, anlægsgartneri

1. november 2003 – 31. maj 2005, Bent Nygaard Anlæg A/S, Middelfart

(Headhuntet til HedeDanmark)

- Udvide salget i region Fyn, og deltage i opstart af region Sjælland
- Lede afdelingen, der i perioden havde 5 til 32 medarbejdere
- Kunderne var Regionssygehuse, kommuner og private virksomheder
- * Ledelse af ledere

Salgskonsulent

1. november 2002 – 31. oktober 2003, Twenthe Plant, Holland

(Stoppede her p.g.a. uro i organisationen, som følge af sanktioner fra Rusland og de Baltiske lande)

- Budgetansvarlig
- Key account ansvar for stor Dansk kæde
- Sikre Twenthe Plant´s bevarelse af kæde kunden

Indehaver

- I. januar 1999 – 31. oktober 2002, Havecentret Eksklusive Haver, Århus
- Udbygge falleret havecenter til profitabel med et højkvalitets koncept
 - * 5 doblede omsætningen på 4 år
 - Konsulentydelse inden for have- og anlægsbrug
 - Opstart af egen anlægsafdeling

Salgsleder / afdelingsansvarlig

- I. april 1996 – 31. oktober 1998, Holdens Planteskole, Vejen
- Kundegruppe ansvarlig, produktsammensætning og – udvikling.
 - Udvikling af katalog og firmaets første hjemmeside løsning.
- I. april 1994 – 31. marts 1996, Langeskov Planteskole, Langeskov
- Salgsleder og ansvarlig for optimering af driften

Selvstændig / hobbyvirksomhed

Sideløbende med andet arbejde

- 1985 – 1994, Eksklusive haver, Viborg
- Udarbejder >400 havetegninger
 - Anlægger, som leder og/eller udførende, > 250 haver
 - * Har mellem 2 og 5 mand ansat (aftner og weekender) til haveanlæg
 - Skriver artikler til 2 lokale aviser

Personligt

Min familie og mine 4 kære børn

Digitalfotografering, Bueskydning, Cykling (mountainbike)

Odd Fellow, hvor jeg PT er passivt medlem i Vejen. Har været aktiv i 4 år

Rejser med familien

Henrik Thomsen

P Schousvej 5

6740 Bramming

Tlf. 5368 2807

het2708@gmail.com