



## CV for Henrik Pelsen

Rosenlunds Allé 9A st.th., 2720 Vanløse,  
Mobil: 2341 0698, E-mail: henrik@pelsen.dk

Nøgleord er: Jeg har arbejdet med salg og shows gennem 30 år og kan derved hurtigt se mulighederne. Jeg skaber ofte resultater gennem humor som mersalg og krydssalg, samt de gode spørgsmål. Motiverende og altid med en konstruktiv kritik som feedback. Har interesse i andre mennesker og socialiserer gerne. Coachuddannet, underviser, konflikthåndtering, frisk humørfyldt og glad, lærerig, superbruger på computer.

<b>Personlige oplysninger</b>	CPR-nr. 280661 Single, har 2 børn, bor i andelslejlighed Jeg bliver af min omgangskreds betragtet som energisk, vedholdende, god til langvarige relationer, forandringsvillig, progressiv, resultat orienteret, grundig og omstillings parat. Fritid: Tidligere elite idrætsgymnast nu fitnessentusiast, elsker rejser og at eksperimentere med mad samt foto. Uddannet fitnessinstruktør, personlig træner og kostvejleder samt synger i Gospel kor.
-------------------------------	--

<b>2015 sept – 2016 april</b>	<b>Dan-Mo Fairwind ApS, Projekt Assistent</b> Projektarbejde med salg og indkøb strukturering. IT opdatering. Salg og indkøb i ind- og udland samt opfølgning, globalt.
<b>2013 maj – 2015 aug</b>	<b>Novo Nordisk / Fazer Food Services A/S , Kok</b> Kok i en 30 % økologisk kantine med vægten lagt på sund og ernæringsrigtig mad, ca. 350 gæster dagligt. Vi vandt for bedste kvalitet 2 år i træk hos Novo Bagsværd ud af 10 kantiner.
<b>2009 sep - 2013 april</b>	<b>FLSmidth A/S, Valby / Fazer Food Services A/S, Kokkeelev</b> Kokkeelev i kantine med ca. 900 gæster hver dag. Lavede også retter/menuer i café med plads til 50 personer. Kokke eksamen bestået med karakteren 10 (Bronze) den 25-4/2013. I denne periode var jeg 6 måneder på Hotel Skt. Petri i indre København i a la carte lære, 5 stjernet hotel.
<b>2008 aug – 2009 aug</b>	<b>IDEAS Denmark A/S, Area Sales Manager</b> Area Sales Manager. Salg af salt-, peber- og krydderikværne. Kværnværker og fuldt sourcede produkter. Salgsansvar for Italien, England, USA og Canada samt andre lande. Projekt ideer og tegninger til slut ca. 1 år per projekt. Solgte ideer og produkter til fabrikanter og mærkevarer til kundernes egne designs. Salg til udviklingsafdelinger, indkøbsdirektører og direktion. Lukkede ordre til engelsk kunde på 110.000 kværne, total projekt.
<b>2006 aug – 2008 maj</b>	<b>BasicCon Scandinavia A/S, Sales Manager</b> Sales Manager. Sourcing af produkter fra Asien (hovedsageligt Kina). Budget-, salgs- og indkøbsansvar. Forhandling med store kunder i Skandinavien, Europa og Canada. Forhandlede indkøbspriser for store kunder som JYSK og Dansk Supermarked. Produktudvikling samt håndtering af projekter fra start til slut.
<b>2004 sept – 2006 juli</b>	<b>Jahn A/S, Sales Manager</b> Sales Manager for isenkram, VVS-, El artikler og home deco. Sourcing af produkter fra Asien (hovedsageligt Kina og Vietnam). Budget-, salgs- og indkøbsansvar. Forhandling af indkøbspriser med store kunder i Skandinavien, Europa og Canada som JYSK og Dansk Supermarked (DS). Lukkede julebelysnings ordre til Dansk Supermarked 2 år i træk med sambesøg fra kinesisk leverandør.
<b>2002 juni – 2004 aug</b>	<b>Diatom A/S, Produktchef</b> Produktchef med ansvar for salg af lim fra kanvas til specifikke kundeløsninger i produktionen. Herunder medicinalfirmaer. Personaleansvar for to sælgere. Ansvar for budget og marketing. Intern undervisning i brug og indhold af produkter. IT Supervisor i CRM og CMS systemer internt. Limese sammen med kunder for at finde den rigtige lim til Deres med projekter samt direkte salg til produktions virksomheder og udviklingsafdelinger.
<b>2000 jan – 2002 maj</b>	<b>Hairtech ApS, Frisørartikler en gros, Afdelingsleder</b> Afdelingsansvarlig for fem medarbejdere herunder to sælgere. Underviste med eget materiale internt som eksternt, samt produkt træning. Produktansvarlig for alle kemiske produkter. Jeg organiserede og afholdt demonstrationer af tidens hårtrend og produkter. Ansvar for rekruttering af medarbejdere, samt oplæring af disse.

<b>1995 – 1999 dec</b>	<b>Jacoiffeur ApS, Frisørartikler en gros, Ejer</b> Jeg overtog firmaet sammen med min søster efter vores far. Ansvarlig for fire medarbejdere herunder en sælger. Ansvarlig for produkter, IT, forretningsplan, udarbejdede vejledninger til medarbejdersamtaler, marketingplaner og budgetter. Jeg udarbejdede undervisningsmateriale internt som eksternt, samt underviste i produkterne. Jeg var produktansvarlig for alle kemiske produkter og arbejdede med dokumentation overfor myndigheder til godkendelse af produkter til frisørmarkedet. Jeg organiserede og afholdte demonstrationer af tidens hårtrend og produkter, og havde ansvar for rekruttering af medarbejdere, samt oplæring af disse.
<b>1983 – 1995</b>	<b>Jacoiffeur ApS, Frisørartikler en gros, Sælger</b> Marketingansvarlig, webdesigner, indkøber, kontakt til udenlandske firmaer. Erfaring med salg som kanvassalg, teknisksalg, og produkter.

<b>Uddannelse / kurser</b>	
<b>2015 jan - juni</b>	Uddannet fitness instruktør, personlig træner og kostvejleder hos Fitness Institute
<b>2008</b>	Kurser i virksomhedsledelse, salgskurser, coachinguddannelse og kommunikation
<b>1995</b>	Salgskursus, Cultivator
<b>1983 – 1984</b>	Merkonom, København Merkonom i virksomhedsøkonomi, ledelse og samarbejde samt marketing.
<b>1978 – 1979</b>	Læst til studentereksamen, København Sankt Annæ Gymnasium.

<b>Personlige kompetencer</b>	
<b>Sprog</b>	Engelsk forhandling, Tysk hverdagsprog forstår svensk og norsk
<b>Kørekort</b>	B – indtil 3.500 Kg
<b>IT - Programmer</b>	Microsoft office 2016 Microsoft Navision Adobe programmer CRM programmer