





Kim Hermann Kallestrup

— CURRICULUM VITAE —

Bygaden 6, 9430 Vadum  +45 2160 1091  kim@eksportspecialisten.dk  WWW.eksportspecialisten.dk  kimhermannkallestrup



Personlig

- FØDSELSDATO** 1. august 1961
- NATIONALITET** Dansk
- SPROG** Dansk, modersmål
Engelsk, flydende skrift og tale
Tysk, rutineret på mailniveau og tale
Norsk, tale
Svensk, tale

Uddannelse





- 2018** • Diplomuddannelse i socialpædagogiske metoder
- 2017** • VITUS go-to-market-program
- 2014** • Diplomuddannelse i ledelse
- 1997** • Virksomhedens internationalisering
- 1992** • Auditoruddannelse ISO 9000
- 1980-84** • Merkonom (afsætningslære, detailhandlens afsætning og reklame, ledelse og samarbejde, virksomhedsøkonomi, virksomhedsorganisation)
- 1979** • Handel og kontor, EFG-basisuddannelse

Erhvervserfaring

- 2018** • **Etablering af Eksportspecialisten**
- 2016-2018** • **FREMCO A/S, salgsdirektør**
- Ansvarlig for strukturering, udvikling og ledelse af salg og marketing
 - Udvikling af vækststrategi, salgsstruktur og CRM-anvendelse
 - Udvikling af internationale distributionskanaler
 - Udvikling og implementering af GTM-plan for USA
 - Key Account-ansvarlig
 - Medlem af direktionen
- 2014-2016** • **Wolturnus A/S, salgs- og marketingchef**
- Ledelse og udvikling af virksomhedens markedsandel
 - Udvikling og implementering af ny kommunikationsplan
 - Key Account-ansvarlig
 - Eksportudvikling, etablering af nyt distributionsnet
 - Udvikling og implementering af vækststrategi

Kim Hermann Kallestrup

— CURRICULUM VITAE —

Bygaden 6, 9430 Vadum  +45 2160 1091  kim@eksportspecialisten.dk  WWW.eksportspecialisten.dk  kimhermannkallestrup

- 2013-2014** ● **Roblon A/S, Business Unit Director**
 - Salgs-, marketing og serviceansvarlig
 - Udvikling af vækststrategi
 - Udvikling af internationale samhandler
 - Økonomisk ansvar via KPI
 - Forretningsudvikling
- 2011-2013** ● **Migatronic A/S, salgs- og marketingsdirektør**
 - Ansvar for ledelse og udvikling af koncernsalg, marketing- og salgsafdeling
 - Ledelse af europæiske salgs- og serviceselskaber
 - Udvikling af eksportsalg
 - Koncernledergruppe-medlem
 - Udvikling og implementering af forretningsplan
 - Udvikling af ny kommunikationsstrategi for koncernen
- 2009-2013** ● **Migatronic Automation A/S, adm. direktør**
 - Udvikling af ny produktionsstrategi
 - Partneropbygning
 - Key Account-salg til blandt andre Volkswagen og Audi
 - Etablering af ISO 9001-baseret kvalitets- og ledelsessystem
 - Udvikling af ny salgs- og fokusstrategi

- 2002-2009** ● **KEN A/S, vicedirektør/ adm. direktør**
 - Udvikling og gennemførelse af strategi for generationsskifte
 - Udvikling af langsigtet virksomhedsstrategi
 - Ledelse af salgsafdelingen i Sverige og Norge samt 40 eksportforhandlere
 - Ansvarlig for markedsføring via hjemmeside samt international messedeltagelse
 - Opbygning af serviceorganisation med kvalitetssikringskoncept
 - Produktionsoptimering
 - Etablering af produktionselskab i Slovakiet
 - Sourcing af komponenter
 - Produktudvikling
- 1995-2002** ● **Migatronic A/S, salgs- og marketingdirektør**
 - Ledelse og udvikling af koncernens salg og marketing
 - Strategi, budgettering og økonomisk opfølgning
 - Medlem af ledergruppen
- 1988-1994** ● **Migatronic A/S, salgschef DK**
 - Ledelse og udvikling af afsætningen i Danmark
 - Ansvarlig for sælgere, produktchefer og interne salgsmedarbejdere
 - Udvikling af nyt forhandlerkoncept
 - Ansvarlig for salgs- og omkostningsbudget for det danske marked
 - Medansvarlig for indførelse af ISO 9000-kvalitetssystem