

BESTYRELSESKANDIDATUR



Finn Aarslev (55)

Østergårdsparken 7 8410 Rønne

Mobil 25 96 05 55

Email : finn.aarslev@tdcadsl.dk

"Jeg kan skabe gode resultater - selv i et vigende marked. Jeg kan danne rammerne for at virksomheden kan generere vækst og få organisationen i balance ved at arbejde med kultur og værdier i virksomheden". Jeg har en meget intuitiv ledelsesstil med fokus på udvikling af virksomheden. Som bestyrelsesmedlem tilfører jeg værdi gennem min intuitive kompetencer.

Faglige kompetencer:

Strategiarbejde
Forandringsledelse
Salgsledelse / ledersparring
Organisationsudvikling
Rekruttering
Marketing
Økonomisk sans

Personlige kompetencer:

Målrettet
Resultatorienteret
Intuitiv
Handlekraftig
Kreativ
Flittig
Selvindsig

Bestyrelsesposter/-erfaring

Global Pack A/S, Århus. Bestyrelsesmedlem fra 2002 til 2007, sparring for ledelsen, rekruttering (international vækstvirksomhed, der arbejder indenfor møbelindustrien) + 100 ansatte.

Bestyrelsesposter/-erfaring

Finn Aarslev Ejendomme A/S – Etableret i 2004 og er siden vokset til en balance på ca. 30 mio.kr med en egenkapital på 9 mio. kr.(2016)

Direktionserfaring:

Eniro/ Krak Danmark i 3 år. (+ 500 medarbejdere i mediebranchen)

Finn Aarslev Ejendommen A/S i 11 år.

Brancheerfaring:

Autobranchen: Würth Danmark A/S og Berner Danmark A/S – Divisionschef i 8 år samlet.

Erhvervsejendomme – 11 år i direktionen

Elektronikbranchen i 15 år . Sony – Sanyo og Samsung i Danmark

Konsulent indenfor generationsskifte i mindre virksomheder – VVS

Coaching og udvikling af elite-cykelryttere på højeste plan i Danmark

CV : Finn Aarslev

2013 - 2016 Divisionschef Berner Danmark A/S

Ledelse og udvikling af Autodivisionen med 40 sælgere, 5 KAM og 5 salgschefer
Trods markedsmodgang opnået omsætning og indtjeningsrekord i 2014-15

2011 – Adm. Direktør Finn Aarslev Ejendomme A/S

Adm. Direktør Viptel APS – Karup i 3 måneder
Konsulent for Nybolig i 9 måneder

2003 - 2011 Salgsdirektør Eniro Danmark A/S

Ledelse af organisation med +130 sælgere. 10 Salgschefer i reference.
Ansvarlig for printsalget med et budget på + 300 mio. Har skabt de bedste resultater på print / telefonbøger sammenlignet med alle andre forlag i Europa de seneste år.
Arbejdet med forandringsledelse og lederudvikling gennem anvendelse af intuitiv ledelse.
Startede som Salgschef i Jylland og i 2006 Regionchef og herefter Salgsdirektør.
Resultater kan dokumenteres. Var medlem af direktionen i den Danmark

1998 – 2003 Regionschef Würth Danmark A/S

Ledelse af organisation på 20 – 25 sælgere. Coaching – sambesøg og udvikling af sælgerkompetencer. Strategi-udvikling. Arbejdet med forandringsledelse og udviklet organisation til nye markedsforhold. I et presset markedet lykkedes det at skabe gode resultater og motiverede medarbejdere.