

---

## Flemming Maagaard Jensen

---

Blegindvej 75, 8362 Hørning ■ Telefon: +45 41 10 47 49 ■ e-mail: flmaagaard@mjkonsult.dk

---

International orienteret leder med speciale i vækst for kommercielle aktiviteter. Erfaren forhandler og cross-cultural salg/operations leder med en global baggrund. Innovativ forretningsudvikler af tekniske løsninger, udvidelse af markedsandele og udbygning af kærnekunde relationer. Ekspert team-builder med stor erfaring i generel ledelse, salgsledelse og –styring. Brænder for virksomhedsledelse, organisationsoptimering og effektivisering af salgsarbejde. Meget fleksibel.

Ledte kærnekunde segmentet med en ansvarlig omsætning på USD 0.6 mia, med en vækststigning på 40% i logistik og 12% for Linien.

- Forbedrede kvaliteten fra 60% til 90% gennem centralisering, øget effektivitet og fakturering
- Etablerede 4 teams for Asiatiske kunder og styring af kontrakten for Amerikansk regeringslast – 18% stigning
- Opnåede den højeste kunde-tilfredsheds score siden starten på målinger i 2003

Forretningsstrateg - opbyggede operationer fra grunden for betydelig omsætningsstigning og omkostningsbesparelser

- Ledte start-up til USD 40 mio omsætning på 2.5 år, indtog position som 3. største spiller i et svært marked
- Leverede USD 1 mio effekt på bundlinien med start af Star Trucking uden kapitalinvesteringer
- Kreerede globalt kompetence center for opmagasiner og distribution med kontraktuelle KPI's over 99%

Turnaround ekspert og change management specialist

- Genoplivede landets logistikforretning fra et årligt tab på USD 4 mio til en profit på USD 1 mio inden for 2 år.
- Turn-around af de franske operationer fra et tab på EUR 620K til en profit på EUR 230K på 18 måneder, øgede salget 30% og ændrede organisationen under svære arbejdsmarkedsvilkår, med EUR 310K i besparelser
- Opnåede USD 25 mio forbedret resultat for Asien/Mellemøsten farten, fra USD 15.6 mio tab til USD 9 mio profit på 2 år, bragte modstræbende redere indenfor som udenfor samarbejdsorganisationen til enighed om strategien

---

### Karriere Forløb

---

*MJ KONSULT*

2008 – NU

- Startet egen konsulentvirksomhed med virksomhedsledelse og bestyrelsesarbejde. Hjælper firmaer med analyse, diagnosticering og at komme til næste niveau med implementering af de nødvendige forandringer. På bestyrelsen af U-Rope Access.

*AP MOLLER-MAERSK ['02 – '08]*

Director, Key Client Management (Schweiz)

2005 – 2008

- Ledte 35 medarbejdere i 10 key client teams i 5 lande med ansvar for en omsætning på USD 1.3 mia, inkl USD 600 mio i direkte forhandlede kontrakter; ansatte client managers, etablerede KPIs, introducerede ansvarsområder og forbedrede salgsprocesserne
- Dirigerede integration af USD 500 mio forretning med køb af P&ONL, flyttede kontorer og kombinerede stab

Administrerende Direktør Polen & Regional Sales Director 200 medarbejdere, omsætning USD 205 millioner

2004 – 2005

- Ledte alle kommercielle aktiviteter i Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Ungarn, Østrig og Schweiz
- Ændrede salgs organisationerne fra landebaseret til en funktionel model, implementerede change management, ansatte salgschefer og etablerede individuelle mål
- Øgede salget med 8% gennem markedssegmentering og prioritering, forhandlinger og øget logistik integrering
- Vækst af markedsandel med 5% med udbygning af banetransport forbindelser og dækning samt ny direkte havnedækning

Administrerende Direktør (Polen) 180 medarbejdere, omsætning USD 65 millioner

2002 – 2004

- Turn-around af logistik forretningen og kraftig markedsvækst fra 18% til over 25% for Linien; omsætningen øget med 9% gennem salgsplanlægning, nye produkter og bedre kontraktforhandlinger; succesrig start-up og udbygning af de pharmaceutiske kunder for logistik
- Genforhandlede underleverandør kontrakter – USD 0.5 mio besparelser; forhandlede ny finansiering for logistik – USD 4 mio årlig besparelse
- Øgede det ugentlige antal togforbindelser og startede i det sydlige Polen; indsatte større feeder skib; arrangerede direkte skibsdækning af Szczecin; etablerede kvalitetsbaseret bonusordning – bedre kvalitet, effektivitet og ansvarstagen

*MERCURY SHIPPING ISRAEL ['98 – '02]*

Administrerende Direktør (Tel Aviv)

1998 – 2002

Etablerede forretningsplan og startede fuld operation på 2 måneder, 3 kontorer i drift på 4 måneder og USD 40 mio omsætning inden for 2.5 år med 50 medarbejdere; integrerede profitable logistik ydelser; integrerede USD 8 mio ny forretning i den eksisterende struktur uden flere medarbejdere da Sea-Land og Safmarine blev købt

*AP MOLLER-MAERSK ['98 & FØR]*

Administrerende Direktør (Frankrig) 35 medarbejdere, omsætning på FRF 40 millioner 1996 – 1998

- Ledte omfattende turn-around med større organisationsændringer på alle fire kontorer i landet
- Implementerede forbedringer i effektivitet og processer
- Etablerede automatisk dataoverførsel til moderselskabets bøger; brugte internt udviklet supply chain management værktøj til at sikre nye kunder så som Mattel og Reebok samtidig med en stigning i tilfredshedsmålinger

General Manager (Tokyo & Singapore) 1992 – 1996

Turn-around af Liniefunktion, lukning af ikke profitabel 2.service med USD 10 mio i besparelser; etablerede ny prispolitik; tilsikrede buy-in fra interne og eksterne interessenter

Tidligere erfaring: General Manager – African Services (Danmark) ■ Owner's Representative (Dubai og Elfenbenskysten)

Bestyrelsesposter: Bestyrelsesmedlem U-Rope Access, Danmark ■ Formand for Supervisory Board, Maersk Logistics, Polska ■ Formand for Management Board, Maersk Polska ■ Bestyrelsesmedlem Board of Trustees, American International School of Warsaw ■ Bestyrelsesmedlem, Mercury Shipping Israel ■ Bestyrelsesmedlem, Maersk Logistics France