

Per Sondrup

Bestyrelses CV

Adresse: Bladet 11, 9260 Gistrup
Civil stand: Gift med Dorte og 2 voksne børn
Mobil: +45 2514 6381
E-mail: per@sondrupcxo.dk
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/sondrup/>



Mit bidrag:

- Jeg hjælper din virksomhed med at nå de kommercielle resultater, som den fortjener
- Solid erfaring med planlægning og eksekvering af strategi på CxO- og bestyrelsesniveau
- Operational erfaring med B2B salg internationalt - direkte og via partnere
- Stor indsigt i de forretningsmæssige muligheder/risici ved digitalisering
- Solid erfaring i kapitalfremskaffelse og godt indblik i salgsmodning af virksomheder
- Erfaring fra top og bundlinje ansvar i flere SMV-virksomheder – fra 10 til 130 ansatte
- Personligt byder jeg ind med stor analytisk sans, struktur og fokus på resultatskabelse

Kompetencer:

Strategi:

Har arbejdet med strategisk og operationel forretningsudvikling i mange forskellige SMV'er både på bestyrelsesniveau og som en del af daglig ledelse. Mit udgangspunkt er altid markedet/kunderne og hvordan skaber vi et værditilbud, som er attraktivt og giver vækstmuligheder? Jeg har opbygget en stor teoretisk værktøjskasse, som jeg formår at bringe i praktisk anvendelse på relevante tidspunkter i SMV-virksomhedens udvikling.

Salg:

Min egen karriere startede med salg af komplekse IT-løsninger på B2B markedet. Denne viden har jeg udbygget i efterfølgende opgaver omkring eks. professionalisering af salgs- og marketingfunktionen og opbygning af internationalt salg direkte og gennem partnere. Stor erfaring i at implementere operationel pipelinstyring samt udarbejde og forhandle komplekse kommercielle kontrakter på plads til "win-win" for alle parter.

Ledelse:

Har arbejdet på direktionens niveau med top- og bundlinje ansvar for SMV'er fra 10 til 130 ansatte i en betydelig del af mit professionelle virke. Er her kommet omkring de fleste aspekter i relation til at være leder og at lede gennem andre. Mit udgangspunkt er at få mine kollegaer/medarbejdere til at vokse i deres roller for selv at kunne løfte opgaverne. Kræves det er jeg dog aldrig bange for at gå ind og tage en tørn med mere direkte involvering. Mit udgangspunkt er, at resultater skaber vi sammen.

Teknologi:

Virksomhederne har typisk været ejerleddet med højt teknologindhold, som har skullet tilpasses markedsbehov/-mulighederne. Det har givet mig en betydelig erfaring i at arbejde med mange meget kompetente personer med vidt forskellige profiler og samlet set få organisationerne til at performe. Min interesse for teknologiske muligheder gør, at jeg altid er godt opdateret og netop derfor kan opnå den respekt, der kræves for at kunne give sparring.

Økonomi:

Stor erfaring med kapitalfremskaffelse i vækstvirksomheder. Både som direkte investeringer og som "softfunding". Særlig solid økonomiforståelse og erfaring med at opbygge og implementere modeller for løbende opfølgning på driften. Erfaring med køb/salg/integration af virksomheder.

Per Sondrup

Bestyrelses CV - Bilag

Karriere i overskrifter:

Bestyrelser:	2025 -	AnyBody Technology
(udvalgte)	2023 -	C-TV Technology A/S
	2022 -	Structural Vibration Solutions A/S - Observatør
	2004 - 2010	Structural Vibration Solutions A/S – Formand
	2004 - 2008	AnyBody Technology A/S – Formand
	2007 - 2008	GomSpace Aps - Formand
	2003 - 2008	Inropa A/S – Formand
	2003 - 2008	Liftup Aps – Formand
	2002 - 2007	Dezide Aps – Formand
	2003 - 2006	OPDI A/S
	2004 - 2006	XSIS Aps - Formand
	2002 - 2005	Enologic A/S

Jobs:

	2021 -	Structural Vibration Solutions A/S – Business Developer - kontrakt
	2021 -	SondrupCxO – B2B salg – strategi og eksekvering
	2021 - 2025	AnyBody Technology A/S – Chief Executive Officer - interim
	2020 - 2021	Erhvervshus Nordjylland – Forretningsudvikler - projektansat
	2016 - 2019	Alexandra Instituttet A/S – Chief Commercial Officer
	2015 - 2016	Treat Systems – Chief Commercial Officer - interim
	2013 - 2015	Gatehouse A/S – Chief Sales Officer
	2008 - 2013	AnyBody Technology A/S – Chief Executive Officer
	2002 - 2008	Novi Innovation A/S – Porteføljechef - start-ups
	2001 - 2002	e-conceptors a/s – Chief Executive Officer
	1999 - 2001	IBS Danmark A/S – Direktør
	1995 - 1999	DAC-DATA A/S – COO og Salgschef

Uddannelse:	1998 - 2000	Executive MBA - Henley Management College
	1983 - 1987	HD Afsætningsøkonomi - Aalborg Universitet
	1981 - 1983	Højere Handelseksamen - Aalborg Handelsgymnasium