



## CLAUS BRINK

27255093

cb@brinkplus.dk

Roskilde

Tilknytning til ASNET Board

Partner

### OM MIG

Med udgangspunkt i mine 31 års ledelseserfaring brænder jeg for at hjælpe virksomheder med at skabe resultater midt i forandringer - uden at tabe kunder og medarbejdere undervejs. Skaber vækst på top- og bundlinje gennem kundefastholdelse, øget salg, effektivisering samt skalerbarhed gennem digitalisering og automatisering.

# Bestyrelses CV

## Mine spidskompetencer

### Strategiudvikling og realisering af den overordnede strategi i operationelle dele af organisationen

Forbedre toplinjen gennem øget kundefastholdelse ved at skærpe værdioplevelsen, sætte fokus på produkt- og servicedifferentiering og optimere den proaktive eksekvering af forretningsstrategien. Udvælgelse af strategiske samarbejdspartnere, forhandling af kontrakter samt implementering af samarbejdet med strategiske partnere i organisationen.

### Implementering af ny teknologi - herunder AI, automatisering og digitalisering med henblik på at skabe en skalerbar drift og løfte kundeoplevelsen

Strategiske, taktiske og operationelle overvejelser ved implementering af ny teknologi - herunder kernesystemer, telefoni, AI, chatbots og livechat. Bidrage ved teknologivalg fra et forretningsmæssigt og operationelt synspunkt samt bidrage til den forretningsmæssige implementering af teknologien.

### Outsourcing, insourcing og tilhørende forhandlings- og transitionsprocesser

Valg af strategiske outsourcingpartnere til at håndtere kritiske opgaver ved gennemførelse af strukturerede udvælgelsesprocesser. Udarbejdelse af relevant materiale til anvendelse i processen. Samarbejde med interne og eksterne juridiske afdelinger/selskaber. Opbygning af intern organisation ved out- og insourcing.

## Mine generelle kompetencer

### Go to market-strategi og salgsledelse

Hvordan det relevante marked adresseres ved fastlæggelse af geografi, kortlægning af konkurrenter, udvælgelse af potentielle kundesegmenter og relevante strategiske samarbejdspartnere samt beslutninger vedrørende implementering af nødvendige distributionskanaler og distributionskraft. Opbygge salgskanaler og implementere struktur og opfølgning.

### Compliance

Hvordan forretningen arbejder med, og evaluerer, de forskellige typer af risici. Hvordan der implementeres et hensigtsmæssigt årshjul for relevante politikker. Hvordan omsættes relevante politikker til beredskabsplaner. Hvordan udarbejdes, implementeres og følges op på forretningsgange for at reducere risici og øge kvaliteten i leverancen.

### ESG

Anvende ESG som en strategisk fordel i det daglige arbejde og ikke som en tung rapporteringsmæssig og administrativ forpligtigelse. Udarbejde en strategi for arbejdet med ESG på tværs af relevante interessenter i organisationen med henblik på at skabe vækst på top- og bundlinje. Kommunike mål, indsats og resultater strategisk i virksomheden.

## Min bestyrelses erfaring

Har arbejdet direkte op mod bestyrelsen i en kapitalfondsejet og en børsnoteret virksomhed. Samlet set har jeg 9 års erfaring som medlem af bestyrelser og advisory boards.