

# Lars Ylikulju Jensen

---

Houmannsgade 37, 2.tv.  
8700 Horsens

Telefon: 23 70 80 21  
E-mail: ylli@stofanet.dk  
Hjemmeside: www.bricksite.com/larsyjensen  
Født: 1964  
Civil status: Forlovet med Lisette - 2 børn fra tidl. ægteskab, Emma 13 år og Emil 12 år

## **Tidligere stillinger**

- 2011 - Project Manager, VisitAarhus
- Salg og konceptudvikling internationale konferencer i samarbejde med Aarhus Universitet
  - Destinations- og produktudvikling
  - Relationsbygning og netværkspleje i forhold til internationale akademiske societies og associations
- 2010 - 2011 Arrangementschef Konferencer og Messer, Arena Nord
- Salg B2B, markedsføring og gennemførelse af messer, møder og konferencer i Nordjylland. Markeder: Danmark, Norge og Sverige.
  - Relationsbygning. Opsøgning af potentielle samarbejdspartnere, etablering og pleje af netværk på alle markeder.
  - Budgetansvar
- 2004 - 2010 Salgs- og Konferencechef, Frederikshavn Event.
- Salg B2B, markedsføring og gennemførelse af møder, konferencer og events i Nordjylland. Markeder: Hele verden.
  - Relationsbygning. Opsøgning af potentielle samarbejdspartnere, etablering og pleje af netværk på alle markeder.
  - Logistik og markedsføring i forhold til salgsevents, sportsevents og business seminarer
  - Planlægning, effektivering og evaluering af messeaktiviteter, workshops og events - herunder internationale aktiviteter i Kina, Sydkorea, USA, England, Tyskland, Schweiz, Norge og Sverige
  - Budgetansvar
- 2000 - 2004 Turistchef, Lønstrup Turistforening
- Salg B2C, 250 feriehuse til udlejning. 45% stigning i omsætning i perioden, 50% stigning i egenkapital.
  - Relationsbygning. Etablering og pleje af netværk, salg og markedsføring leisure segmentet
  - Salg B2B i forhold til markedsføring, planlægning, effektivering og evaluering af messeaktiviteter og workshops - herunder internationale aktiviteter i Sverige, Norge og Tyskland
  - Personaleadministration og budgetansvar

# Lars Ylikulju Jensen

---

## Erhvervskompetencer

### Projektsalg og salg B2B

Research og udarbejdelse af koncept- og projektbeskrivelser samt handlingsplaner  
Analyse af afsætningskanaler, metoder og beslutningstagere  
Udarbejdelse af projektbudget såvel som enkeltstående salgs- og omkostningsbudget.  
Opsøgende salg, præsentation, dialog og forhandling  
Effektivering, evaluering og return of investment

### Salg B2C

Segmentering og udarbejdelse af handlingsplaner  
Implementering af elektroniske afsætningskanaler  
Kundeservice

## Marketing

Strategiudvikling og udarbejdelse af medie- og marketingplan  
Udarbejdelse af kataloger, annoncer, præsentationer, og direct sale materiale  
Udvikling og implementering af hjemmesider  
Identifikation, udvikling og implementering af online marketing  
Udarbejdelse af kommunikationsstrategi på alle niveauer  
Erfaring med sponsorships og fundraising

## Økonomi og administration

### Personaleledelse

Udarbejdelse af budget og regnskab, samt underliggende bogføring  
Kendskab til love og regler samt kontakt til myndigheder

### Personlige kompetencer

Kreativ, dynamisk, nysgerrig og opsøgende.  
Empatisk, tillidsvækkende, venlig og serviceminded.  
Selvstændig, effektiv, ambitiøs, analytisk og struktureret.  
Humoristisk, social og initiativrig

### Sprogkunderskaber

Engelsk, flydende i skrift og tale  
Svensk, flydende i skrift og tale  
Tysk, i skrift og tale  
Fransk, kendskab  
Finsk, kendskab

### Faglige Medlemskaber

International Congress and Convention Association (ICCA) (2011 - )  
Meeting Professionals International (MPI) (2006 - )  
Rådgivende Erhvervsturismeudvalg, VisitNordjylland (2005 - 2010)  
Sport Event Denmark (2005 - 2010)  
MeetDenmark, VisitDenmark (2008 - )

# Lars Ylikulju Jensen

---

## **Erhvervskompetencer**

### Projektsalg og salg B2B

- Research og udarbejdelse af koncept- og projektbeskrivelser samt handlingsplaner
- Analyse af afsætningskanaler, metoder og beslutningstagere
- Udarbejdelse af projektbudget såvel som enkeltstående salgs- og omkostningsbudget.
- Opsøgende salg, præsentation, dialog og forhandling
- Effektivering, evaluering og return of investment

### Salg B2C

- Segmentering og udarbejdelse af handlingsplaner
- Implementering af elektroniske afsætningskanaler
- Kundeservice

### Marketing

- Strategiudvikling og udarbejdelse af medie- og marketingplan
- Udarbejdelse af kataloger, annoncer, præsentationer, og direct sale materiale
- Udvikling og implementering af hjemmesider
- Identifikation, udvikling og implementering af online marketing
- Udarbejdelse af kommunikationsstrategi på alle niveauer
- Erfaring med sponsorships og fundraising

### Økonomi og administration

- Personaleledelse
- Udarbejdelse af budget og regnskab, samt underliggende bogføring
- Kendskab til love og regler samt kontakt til myndigheder

## **Personlige kompetencer**

- Kreativ, dynamisk, nysgerrig og opsøgende.
- Empatisk, tillidsvækkende, venlig og serviceminded.
- Selvstændig, effektiv, ambitiøs, analytisk og struktureret.
- Humoristisk, social og initiativrig

## **Sprogkundskaber**

- Engelsk, flydende i skrift og tale
- Svensk, flydende i skrift og tale
- Tysk, i skrift og tale
- Fransk, kendskab
- Finsk, kendskab

## **Faglige Medlemskaber**

- International Congress and Convention Association (ICCA) (2011 - )
- Meeting Professionals International (MPI) (2006 - )
- Rådgivende Erhvervsturismeudvalg, VisitNordjylland (2005 - 2010)
- Sport Event Denmark (2005 - 2010)
- MeetDenmark, VisitDenmark (2008 - )