



Curriculum Vitae

Personlige oplysninger

Navn	Gregers Stolpedal
Adresse	Dalvej 217B, Nibe 9240
Telefonnummer	12345678
E-mail	eksempler@cvmaker.dk

Profil

Mere end 10 års erfaring med salg og international udvikling. Analytisk og skarp kommunikator med can-do attitude og stærke lederegenskaber med empatisk og coachende tilgang. Stærkt fokus på identificering af nye internationale markeder samt udvikling og eksekvering af internationale salgsstrategier. Jeg har særlig interesse i kinesiske markeder og er positivt indstillet overfor udstationering.

Erhvervserfaring

apr. 2015 - Nuværende	<div>●</div> <div>Head of Sales <i>Maero, Aalborg</i></div> <div>Leder af salgsafdelingen Udvikling og eksekvering af salgsstrategi for internationale markeder i Asien. Sikring af best practice og vidensdeling på tværs af markederne Strategiske partnerskaber</div>
maj 2012 - mar. 2015	<div>●</div> <div>Salgschef <i>ViaTech, Aarhus</i></div> <div>Identifikation og udvikling af nye salgsmuligheder og markeder særligt i Kina Ledelse og coaching af salgsteam for at sikre opnåelse af salgs mål Omstrukturering af små og store markeder for at øge markedsandele Udvikling og eksekvering af marketingskampagner</div>
jun. 2010 - apr. 2012	<div>●</div> <div>Salgschef <i>Sansena, Aalborg</i></div> <div>Udvikling af slagsstrategier og målsætning i samarbejde med ledelsen Identificering af potentielle kunder og partnere Overvågning af markedstendenser og konkurrenters aktiviteter Planlægning af alle salgsbudgetter</div>

Uddannelse

sep. 2005 - jun. 2010	<div>●</div> <div>MSc i International Business <i>Aalborg Universitet, Aalborg</i></div>
-----------------------	---

aug. 2002 - jun. 2005

Shanghai American School
High School Diploma, Shanghai

Færdigheder

Team management

