

JIMMY TROLLE

DETALJER

ADRESSE

Dambakken 35,1
3460, Birkerød
Danmark

TELEFON

+45 23386270

EMAIL

jimmy@trolle.life

KØREKORT

Bil & MC

NATIONALITET

Dansk

LINKS

[LinkedIn](#)

KOMPETENCER

Ledelse

● ● ● ● ●

Forretningsudvikling

● ● ● ● ●

IT

● ● ● ● ●

Digital strategi

● ● ● ● ●

Growth

● ● ● ● ●

SPROG

Dansk

● ● ● ● ●

Engelsk

● ● ● ● ●

Tysk

● ● ○ ○ ○

Svensk

● ● ● ○ ○

Norsk

● ● ○ ○ ○

PROFIL

Erfaren leder med stærke kompetencer inden for forretningsudvikling og et skarpt kommercielt mindset. Jeg har en veludviklet evne til at optimere processer og øge effektiviteten i organisationer. Som superbruger inden for IT-systemer som ERP, CRM, Airobot, og Power BI, formår jeg at integrere teknologiske løsninger for at skabe værdi og drive vækst. Jeg har en passion for innovation og arbejder målrettet mod at skabe bæredygtige resultater.

ANSÆTTELSESHISTORIK

Salesdirector Northern Europe, IMI

Ballerup

Jan 2018 — Nuværende

I min nuværende rolle som Salgsdirektør for Nord Europa leder jeg et dynamisk team bestående af 14 Key Account Managers og 2 produktudviklere. Jeg har med succes øget omsætningen med 14% gennem strategisk ledelse og stærkt fokus på forretningsudvikling. Som medlem af vores europæiske digitale lederteam arbejder jeg proaktivt med digitale løsninger og innovationer, der styrker vores markedsposition. Jeg har aktivt bidraget til optimering af forretningsprocesser og spillede en vigtig rolle i det europæiske Merge and Acquire team. En af mine største præstationer er den høje medarbejdertilfredshed, hvilket afspejler mit engagement i at skabe et positivt og produktivt arbejdsmiljø.

- Havde en 14 % vækst i omsætningen på mine ansvarsområder i Nord Europa
- Superbruger i Salesforce - SAP - AI Robotics
- Leder en EMEA baseret salgsprojektgruppe, der arbejder med globalt samarbejde og videndeling.
- Stor viden omkring forretningsoptimering og udarbejdelse af arbejdsprocesser

Direktør, Spaghetti Cycling Imports

Holte

Aug 2013 — Okt 2017

Som CEO for Cycling Import havde jeg det overordnede ansvar for både forretningens drift og strategiske udvikling. Jeg tog personligt hånd om salget til vores største kunder, hvilket styrkede vores nøgleforhold og bidrog til virksomhedens vækst. Jeg var primus motor for alle vores events og arrangementer, hvor jeg sikrede en høj standard og succesfuld gennemførelse. Desuden havde jeg ansvar for hele værdikæden, hvilket omfattede alt fra indkøb til levering, med fokus på at optimere effektivitet og kundetilfredshed.

- Øgede omsætningen fra DKK 2 millioner til DKK 19 millioner inden for den angivne periode, gennem strategisk planlægning og effektive forretningsudviklingsinitiativer.

HOBBYER

Cykling, Fitness,
Gastronomi, Vin,

UDDANNELSE

CBA, AVT Business School

København

2009 — 2010

Executive Certificate in Business Administration (CBA).

I det moderne forretningslandskab, der drives frem af hurtige teknologiske fremskridt og skiftende markedsforhold, er fagfolk nødt til at anvende en ny tilgang for at forblive konkurrencedygtige. CBA (Certificate in Business Administration) – Strategy, Innovation & Growth er omhyggeligt struktureret til at fremme forretningsforståelse, der stemmer overens med moderne organisatoriske behov.

Bachelor, Korn Ferry Strategic Selling

Birmingham

Jan 2024 — Juni 2024

Strategic Selling and Conceptual Selling

Diplom, Copenhagen Business School

København

Jan 2024 — Juni 2024

Salg og salgsspsykologi med karakteren 10

Diplom, SmartLearning

København

Feb 2023 — Juni 2023

Marketing og forretningsudvikling

Karakteren 12

Diplom, Copenhagen Business School

København

Jan 2022 — Juni 2022

Det strategiske lederskab med karakteren 12

Diplom, Copenhagen Business School

København

Jan 2022 — Juni 2022

Værdikæden i praksis med karakteren 12

Diplom, Lederne

København

2018

LEAN i praksis med karakteren 12

Six Sigma, Lederne

Jan 2018 — Maj 2018

Six Sigma Certificering

PRIVAT

Samboende med Lotte gennem 20 år - ingen børn.