



# Jimmy Trolle

📍 Dronningens Vænge 8 • 2800 Kgs. Lyngby

✉ jimmy@trolle.life

📞 +45 2338 6270

🌐 [www.linkedin.com/in/jimmytrolle/](http://www.linkedin.com/in/jimmytrolle/)

## Sprog

Dansk, Engelsk, Svensk,  
Tysk

## Privat

Samlevende på 16. år med  
Lotte

## Kørekort

Bil og motorcykel

## Fritid

Cykling, Fitness,  
Samfund, Velgørenhed

## Resume

Jeg er stærk og tydelig leder der gennem erfaring og uddannelse har skabt et virkeligt stærkt fundament når det drejer sig om Facility, Supply Chain og kundeservice .

Jeg har arbejdet meget med forandringsledelse og brænder for at coache og løfte den enkelte medarbejder, med en oprigtig interesse i det enkelte menneske. Visionær og systematisk med lyst til at forbedre og udvikle strategien, men ikke mindst at eksekverer på denne.

## Erfaring

### IMI Precision

2018 -

### COO/Supply Chain Manager Northern Europe

Min stilling består i at drive hele supply Chain kæden og samtidigt har jeg ansvaret for Inside Sales og Customer Service.

- Hele Supply Chain fra ordre til levering
- Styling af Inside sales og Customer service
- Ansvar for LEAN, IT, HSE og Facility

#### Opnåede resultater:

Forbedret OTD (On Time Delivery) med 17% og derved opnået en forhøjet kundetilfredshed

Deltager i vores Europæiske udviklingsteam, hvor vi ser på kundetilfredshed, udvikling af systemer og produkter. Har været ansvarlig for implementeringen af flere IT systemer som S&OP (Sales and operation system fra SAP) og et nyt produktions og styrings system.

### Spaghetti Cycling

2013 - 2017

### Direktør

Daglig ledelse af virksomheden, som var en import virksomhed med en detail forretninger tilknyttet.

- Generelle ledelsesopgaver – fra HR til regnskab
- Rapportering til bestyrelsen – rapporter og pipeline
- Salg og markedsføring såvel B2B som B2C kunder
- Supply Chain og Operations
- Forretningsudvikling – strategiske partnerskaber

#### Opnåede resultater:

Virksomhedens omsætning voksede fra 2 mio. dkr til 19 mio dkr på 3,5 år. Vi fik en række store B2B kunder såsom Danske Bank, Semler, Mærsk.

Fik virksomheden over på 100 % elektronisk drift fra SoMe til ERP systemer

# Jimmy Trolle

## **Kræftens Bekæmpelse**

2010 - 2013

### **Projektleder**

Projektet startede fra scratch og jeg skulle opbygge afdelingen, samt udvikle de forskellige kampagner og events. Det var meget vigtigt for Kræftens Bekæmpelse at det blev langtidsholdbart og havde potentiale til at blive landsdækkende.

- Opbygge netværk - strategiske partnerskaber
- Rapportering til styregrupper - rapporter og budgetter
- Markedsføring - tv, radio og trykte medier
- Foredrag og events over hele landet

### **Opnåede resultater:**

Trædtil kampagnen som vi lancerede indsamlede mere end 5 mio. dkr. på to år og vi havde bl.a. 180 erhvervsledere med på toppen af Alpe d'Huez i 2013.

## **Skandia Forsikring**

2007 - 2010

### **Salgs & Mæglerchef**

Hovedansvar for salg af erhvervssundhedsforsikringer gennem det almindelige salgskorps samt mæglere. Ansvar for at deltage i en udviklingsgruppe, hvis formål var at skabe nye og bedre sundhedsforsikringer til det danske erhvervsliv.

- Udvikling af forsikringer i samarbejde med partnere
- Salg og styring af salget
- Afholdelse af events og foredrag

### **Opnåede resultater:**

Vi udviklede tre nye sundhedsforsikringsprodukter der blev de best sælgende i Skandias historie. Det ene af disse produkter indeholdt en sundhedsklinik der blev fysisk placeret hos store B2B kunder, hvilket var helt nyt og unikt

## **Previa Sundhed**

2004 - 2007

### **Kommerciel Direktør**

Jeg var netop blevet ansat i Sats (stor fitnesskæde) som Salgs- og Marketingchef, der var ejet af Tryghedsgruppen, da jeg blev bedt om at være med til at udvikle en helt ny virksomhed inden for sundhed til virksomheder. Vi havde 350 fantastiske ansatte (hel/deltid) da virksomheden som et led i investeringsplanen blev solgt til Falck Healthcare.

- Udvikling af strategiske partnerskaber og koncepter
- Ansvarlig for al kommercielt - vækst gennem M&A
- Udvikling af nye produkter - sundhedsportal/lægesystem
- Ansvarlig for alle udbud og KAM på de største kunder

### **Opnåede resultater:**

Vi udviklede PreviaSundhed, til på kun 3 år at omsætte for 71 mio. dkr. Dette skete gennem dynamisk vækst samt M&A hvor jeg også var ansvarlig for forhandlingen af disse opkøb.



### **Nadja Bennedsen Nielsen** **Head of HR GANNI**

Jeg har været så heldig at have haft Jimmy Trolle som Chef i Previa Sundhed, hvor jeg var ansat som HR Partner.

Jimmy var for mig en kompetent, engageret leder med et enormt drive. Meget motiverende og medrivende at arbejde sammen med. Og så er han et godt menneske!

# Jimmy Trolle

---

## **Sportsclub & Startrade** Salgschef

2001 - 2004

Salgs og marketing ansvarlig for fitnesscentrene kaldet Sportsclub, og fitnessmaskindelen Startrade. Sportsclub blev en større kæde med 9 centre der blev solgt til FitnessWorld for et stort millionbeløb.

- Salg og markedsføring af SportsClub
- Ansvarlig for salg og service af maskiner og udstyr
- Arbejdede i hele Skandinavien

## **Heliogruppen**

1997 - 2001

### **Sales Manager Scandinavia**

Hovedansvarlig for salg og udvikling af store database-løsninger til skandinaviske mediehuse og nyhedsbureauer. Løsningerne var baseret på Oracle databaser og krævede stor indsigt i branchen og deres udfordringer.

- Salg og projektbeskrivelse af meget store løsninger
- Ansvarlig for hele det skandinaviske marked
- Personaleansvar for mange forskellige faggrupper

## **Digital Management**

1994 - 1997

### **Direktør**

Startede firmaet, efter at dele af Systemforum var opkøbt. Firmaet solgte store workflow løsninger baseret på Oracle og nyeste webteknologi.



### **PIA Allerslev** **Selvstændig**

Jeg har arbejdet sammen med Jimmy ved flere lejligheder, og er altid blevet imponeret over at opleve, hvordan han formår at bruge sit kæmpe netværk til at få gode ting til at ske. Hos Jimmy finder man et menneske, der sjældent siger "nej", men altid siger "vi finder en løsning". Jeg ville ikke tøve med at samarbejde med ham igen.

# Jimmy Trolle

---

## Uddannelser

**Lederne**  
2020

**Akademiuddannelse - Forandringsledelse**

**Lederne**  
2018

**Akademiuddannelse - Lean ledelse i praksis**

**DTU**  
2011-2013

**Operations & Supply Chain**

**AWT Business School**  
2010

**Certificate of management excellence (Mini MBA)**

**Harvard Medical School**  
2009

**Health Economics - Sundheds økonomi**

**NLP Europe**  
2007

**NLP Business Practitioner**

**Niels Brock**  
1994

**Merkonom i Ledelse & Markedsføring**

---



**Erik Bjørn Jensen**  
**COO Gefion Insurance**

Lærte Jimmy at kende først som spinninginstruktør, siden som projektleder i Kræftens Bekæmpelse og endelig som direktør i Cycling Culture og Spaghetti Cycling. Alle steder har Jimmy stået for mig som en kreativ ildsjæl, som gerne går det ekstra skridt for at gøre det helt perfekt. Han er samtidig en person, som husker dig, og altid er klar til at hjælpe dig - en perfekt ambassadør for hans arbejdsgiver.

## Certificater

**Lederne**  
2018

**Six Sigma Yellow Belt certificering**

**Interpol**  
2017

**Cybercrime & Forensics**

**Grafiske Højskole**  
2014

**Digital markedsføring**

**MDA - Spinning®**  
2000

**Master Instructor Spinning®**

---

## Frivilligt arbejde

**Kræftens Bekæmpelse**

Arbejder med cykeltræning af kræftramte, når de er på vej ud af behandlingsforløb