

Medarbejderprofil: Bjarne Søndergaard



Erhvervserfaring

Skelmose Consulting siden april 2011	Key Account Manager – interim ledelse
Jørck & Larsen A/S, produktion af dyner, puder, topmadrasser og vandsenge	International produktionsdirektør
Bang & Olufsen Operations a/s	Indkøbschef
Dansk Automatfabrik A/S, produktion af vaskeri- og veksleautomater	Direktør
Bøvlingbjerg EI-Automatik A/S	Direktør
Teknologisk Informations Center	Virksomhedskonsulent
Niebuhr Maskinfabrik A/S, salg af tekstilmaskiner	Salgschef
BTI a/s, projektering, indkøring og salg af procesanlæg til bryggeriindustrien	Area Sales Manager og projektleder
Cabinplant a/s, procesanlæg til konserverindustrien	Konstruktionsingeniør

Uddannelse

Ingeniørhøjskolen Aarhus Teknikum, 1982	Maskiningeniør
---	----------------

Ny Key Account Manager

Bjarne Søndergaard blev i april 2011 tilknyttet som Key Account Manager hos Skelmose Consulting.

Bjarne Søndergaard kommer fra en stilling som produktionsdirektør hos Jørck & Larsen A/S i Them, der producerer dyner, puder, topmadrasser og vandsenge.

Maskiningeniør med bred erfaring

Bjarne er uddannet maskiningeniør og har arbejdet med konstruktion, udvikling, produktion og kvalitetsstyring.

Som konstruktionsingeniør hos Cabinplant dimensionerede og konstruerede han maskin- og procesanlæg, mens han som salgsschef og projektleder hos BTI var ansvarlig for konstruktion og indkøring af proces units.

Gennem årene har Bjarne desuden opnået en meget bred virksomhedserfaring inden for både ledelse, indkøb, salg og administration.

Fokus på virksomhedsudvikling

Bjarne har været direktør og leder i sammenlagt 12 år og har i løbet af årene opnået stor erfaring med virksomhedsudvikling.

Som direktør for Bøvlingbjerg EI-Automatik A/S overtog Bjarne en virksomhed midt i et generationsskifte og vendte med succes organisationen fra en "håndværksvirksomhed" til en udviklings- og produktionsvirksomhed.

Og som direktør for Dansk Automatfabrik A/S var der brug for krisestyring og "damage control". Her foretog Bjarne blandt andet en "turn-around", hvilket medførte både besparelser og afskedigelser.

Ledelse og organisation

Som leder har Bjarne adskillige gange stået for at ansætte og afskedige medarbejdere og har arbejdet indgående med medarbejderudvikling, motivation og fagforeningsforhold.

I seks år var han ansat som virksomhedskonulent hos Teknologisk Informations Center, Her fungerede Bjarne som sparringspartner for virksomhedsledere både før, under og efter, at disse var på uddannelse i ledelse.

Dette har givet en stor forståelse for organisationsanalyse og behovet for motivation og inspiration af medarbejdere. Det har også givet god erfaring i brugen af ledelsesværktøjer og implementering af forbedringsprocesser.

En seriøs sælger

Bjarne har ad flere omgange beskæftiget sig med salg og indkøb. Han var blandt andet ansvarlig for indkøb hos Cabinplant, BTI og Dansk Automatfabrik. Det var dog suverænt i hans job hos B&O, at Bjarne fik forståelsen for og erfaringen med strategisk indkøb.

Det at sætte nye grænser for indkøbspriser igennem godt forarbejde, seriøse forhandlinger og sammen med leverandøren at finde alternative velkvalificerede, men billigere løsninger, blev udviklet og finpudset gennem fire års interessant arbejde.

Kan trække på erfaringen

"Mange af disse erfaringer kan Bjarne trække på som Key Account Manager hos Skelmose Consulting", siger Aksel Uglvig Jensen, ejer og direktør i Skelmose Consulting A/S og Uglvig ApS.