

Medarbejderprofil: Jørgen Svendsen-Tune



Erhvervserfaring

Skelmose Consulting siden februar 2012	Partner og rådgiver
HSHansen A/S, Aluminium- og glasfacader	Marketing- og salgschef
EK-Viktoria A/S, Aluminium- og glasfacader	Adm. direktør
Grønbech Construction A/S, Tag- og facade-konstruktioner i stål, kobber, aluminium mm.	Tilbuds- og salgschef
marius hansen facader A/S, Aluminium- og glasfacader	Afdelingschef
Hilti Danmark A/S, Elektrisk håndværktøj, befæstigelse mm. til byggeindustrien	Produkt-, marketing- og salgschef
AG Facader ApS, Aluminium- og glasfacader	Afdelingschef
Univarm A/S, Olie-/gaskedler	Afdelingschef

Uddannelse

Copenhagen Business School, 1999	Executive Master of Business Administration i General Management
Ingeniørhøjskolen Københavns Teknikum, 1987	Bygningsingeniør
Hillerød Tekniske Skole, Mesterlære, 1979	Tømrer

Partner og rådgiver

Jørgen Svendsen-Tune indtrådte i februar 2012 som partner og rådgiver i Skelmose Consulting A/S med arbejdsområderne rekruttering, interim ledelse og virksomhedsformidling.

Jørgen Svendsen-Tune kommer fra en stilling som marketing- og salgschef hos HSHansen A/S.

Jørgen er uddannet tømrer og bygningsingeniør og efter nogle år med teknisk salg, projektering, økonomistyring og ledelse i handels- og entreprenørvirksomheder, har han de seneste 18 år arbejdet med virksomhedsudvikling, salg, marketing, rekruttering og medarbejderudvikling i mellemstore danske selskaber inden for byggebranchen.

Produkt-, marketing- og salgsledelse

Som produkt-, marketing- og salgschef i Hilti Danmark A/S var Jørgen en vigtig del af udviklingen, da virksomheden gik fra at være en almindelig salgsorganisation, til at være en utraditionel, attraktiv og kreativ marketingdrevet organisation, der voksede mere end tre gange så hurtigt som markedet.

Virksomhedsudvikling

Efter at have gennemgået en 2-årig Executive Master of Business Administration

(E*MBA) på Copenhagen Business School har Jørgen anvendt teorien i praksis i fem forskellige virksomheder.

Han har opnået markante forbedringer via et struktureret arbejde med analyse af markedet og virksomheden, definering af forbedringsområder, fastlæggelse af strategi og gennemførelse af implementering.

Resultatet for virksomhederne har blandt andet været øget synlighed, styret generatonskifte, forbedret indtjening, udvikling af medarbejdere og etablering i nye markedssegmenter.

Rekruttering og medarbejderudvikling

Efter mange år med lederstillinger og deraf følgende arbejde med vurdering, uddannelse, udvikling, omplacering og afvikling af medarbejdere, har Jørgen en god ballast med til arbejdet med rekruttering af medarbejdere til Skelmose Consulting A/S mange nuværende og fremtidige kunder.

Aksel Uglvig Jensen, ejer og direktør i Skelmose, vurderer desuden at der med Jørgens ansættelse nu er mulighed for at fokusere mere på entreprenør- og byggebranchen end man hidtil har gjort.