

# Curriculum Vitae – Tim Pindstofte

Med afsæt i referencer fra kunder og kollegaer, vil jeg beskrive mig selv som en ekstrovert, empatisk, robust samt balanceret person, med dokumenteret talent for at udvikle relationer internt og eksternt.

Jeg motiveres af komplekse udfordringer og trives i koordinerende funktioner/roller, i tæt og åbent samarbejde med kunder, kollegaer og ikke mindst de eksterne personer, -og samarbejdspartnere.

Kan beskrives som en meget fleksibel, arbejdsom, rutineret og erfaren person, som ubesværet kan begå sig på alle niveauer, i en organisation og virksomhed, fra timelønnede til direktiongangen. Er yderst komfortabel med både at fremlægge og præsentere over for enkeltpersoner, arbejdsgrupper, og ligeledes finder jeg stor glæde i at tage del i praktisk opgaveløsning, og se dem igennem til succesfuld afslutning.

Karrieren har indbefattet en variation af ledelsesroller, fra operationel drift, over direktion, med fokus på strategi, organisation og forretningsudvikling – naturligvis med dokumenterede resultater.

## Faglige kompetencer og ressourcer:

- Trives i, og komfortabel med selvstændige og koordinerende opgaver – men arbejder meget gerne i teams
- Stærk kommercielt og analytisk, med øje for den gensidigt gode forretning, som skaber partnerskaber
- Stor indsigt i forskellige geografier, religioner, kulturer og deraf følgende handle-mønstre og ageren
- Lang erfaring indenfor sparring, coaching og mentoring ift. virksomheds- og organisationsudvikling.
- Handlekraftig og resultatskabende, med høj integritet og etik, uden at kompromitterer værdigrundlaget
- Årelang erfaring med tilbudsafgivelse (RFI, RFP) herunder forhandling
- Særdeles erfaren indenfor strategi, forretningsudvikling, KAM, salsprocesser, målsætning og målopfølgning
- Signifikant fagligt netværk i både den offentlig og private sektor, nationalt og internationalt
- Erfaren i innovation, udvikling, proces optimering, videndeling samt mobilisering og implementering
- Evner distanceledelse samt over grænser at skabe resultater og målfrielse i komplekse organisationer
- Taler Dansk, Engelsk og Svensk absolut flydende – stærk i skriftlig Engelsk og Dansk

## Personlige kompetencer og ressourcer:

- Empatisk og mentalt robust med et solidt personligt fundament, -altid rolig og afbalanceret
- Arbejdsom med høj grad af udholdenhed, mister ikke overblik eller overskud i pressede situationer
- Fleksibel, nysgerrig med åbent sind og altid interesseret i at lære nyt, samt tage ny viden og opgaver ind
- Loyal med afsæt i sunde normer, værdier og integritet ift. arbejdsplads, kollegaer og kunder
- Opsøgende, vedholdende og balanceret ekstrovert personlighed med gode kommunikative egenskaber
- Kontaktskabende og oprigtigt interesseret i mennesker, deres historie og personlige udvikling
- Værdsætter kollegaer og fagligt samarbejde med fælles sparring og personlig udvikling til følge
- Nyder udfordringer og en travl hverdag, -men mistrives ikke med administration eller rutineopgaver

## Relevant Uddannelse:

2006 – 2007	McL Master Certificate in Leadership, Harvard Business School, Boston/MA
1998 – 1999	Certificeret Risk & Security Manager fra NUSA, Frederikshavn
1983 – 1984	Uddannelsesbevis fra Frederiksberg Tekniske Skole

## REFERENCER:

Referencer samt uddannelsesbeviser fremsendes meget gerne på opfordring

## SPROG:

Dansk	- Modersmål
Engelsk	- Flydende i skrift og tale
Svensk	- Flydende i tale

# Curriculum Vitae – Tim Pindstofte

## HVERV / TILLIDSHVERV:

Frivillig i forskellige lokale foreningssammenhænge  
Byrådsmedlem i Struer Kommune – Formand Teknik, Klima & Miljø  
Bestyrelsesmedlem, Struer Energi Holding A/S og datterselskaber (Energi & Forsyning)  
Bestyrelsesmedlem MEC Holding A/S og datterselskaber (Energi & Forsyning)  
Bestyrelsesmedlem (NF) Grønt Råd  
Bestyrelsesmedlem Nomi 4s

## FRITIDSINTERESSER:

Som tiden tillader; Løb, MTB, Natur, Sejlads, Hobbylandbrug og et aktivt udendørsliv

Læser (faglitteratur primært), rejser gerne og genoplever steder jeg tidligere har været i erhvervsmæssig sammenhæng – historie, kultur og samfund interesserer mig.

”Gør det selv projekter” i afstemt omfang.

## **Erhvervserfaring:**

Marts 2023 -

### **SMV Capacity Ejerleder og Virksomhedskonsulent**

Opstart af SMV med Virksomhedsrådgivning, Interim Ledelse og Bestyrelse

- Forretningsudvikling, Salgs- & Vækststrategi og Processer
- Key Account, Kundeprogrammer og Kommercielle forhold
- PR, SO-ME content, Kommunikation, Image & Branding
- Strategi og Forandringsledelse
- Organisationsudvikling, kultur og transformationsledelse
- Bæredygtighed, Grøn Omstilling, ESG og FN17
- Sparring, Coaching, Mentoring og Rådgivning
- Bestyrelsesarbejde og Advisory Boards

Sept. 2020 – Jan2023

### **ELCON A/S Forsyningschef, Nationalt**

- Ledelse af personaleledere, specialister og projektledere
- Operationel drift og tilhørende budgetansvar
- Underleverandører og partnerskaber – Vedvarende Energi
- Forretningsudvikling, vækststrategi og handleplaner
- Ansvarlig for kundeudvikling, fastholdelse og (gen)forhandling
- Strategiske kunder, x-salg, organisk vækst og kundetilfredshed
- Opbygge og implementerer salgsprocesser og KPI'er
- Deltagelse i relevante netværk, konferencer og messer

# Curriculum Vitae – Tim Pindstøfte

April 2017 – Aug. 2020

## **ELCON A/S** **Regionsdirektør, Midt- & Vestjylland**

- Ansvarlig for Forretningsudvikling, vækststrategi og handleplaner
- Ansvarlig for kundeudvikling, fastholdelse og forhandling
- Strategiske kunder, x-salg, organisk vækst og kundetilfredshed
- Opbygge og implementerer salgsprocesser og KPI'er
- Ledelse af regionens ledere, chefer og specialister
- Medlem af direktionen og ledergruppen
- Fuldt P&L ansvar samt ansvar for akquisitioner
- Drift samt QHSE ansvar i regionen

Sep. 2016 – Marts 2017

## **ELCON A/S** **Servicechef, Vestjylland**

- Ansvarlig for Forretningsudvikling, vækststrategi og handleplaner
- Ansvarlig for kundeudvikling og kundefastholdelse
- Strategiske kunder, x-salg, organisk vækst og kundetilfredshed
- Opbygge og implementerer salgsprocesser og KPI'er
- Alle forhold omkring timelønnede og funktionærer inkl medarbejdertilfredshed
- Fuldt P&L ansvar samt akquisitioner i Vestjylland
- Drift og QHSE ansvarlig

Sep. 2015 – Sep. 2016

## **Trier Industries A/S** **Head of Business Development & Strategic Key Accounts**

- Ansvarlig for Forretningsudvikling, vækststrategi og handleplaner
- Ansvarlig for Salg & Marketing, Image & Branding
- Strategiske kunder, x-salg, organisk vækst og kundetilfredshed
- Opbygge og implementerer salgsprocesser og KPI'er
- Assistere den Adm. Direktør generelt i virksomheden, herunder forhold omkring timelønnede, funktionærer samt bestyrelsesarbejde

Sep. 2014 – Aug 2015

## **Selvvalgt orlov i forb.m. med uddannelse, projekter og flytning til Vestjylland**

Feb. 2013 – Sep. 2014

## **Compass Group Denmark** **Sales & Marketing Director**

- Ansvarlig for reorganisering af den samlede salgsorganisation
- Ansvarlig for opdatering og implementering af salgs- processer og procedurer
- Opbygge interne kompetencer indenfor multiservice ydelser (tekniske & ikke tekniske) til store og mellemstore virksomheder
- Sikre introduktion og efterlevelse af koncernens politikker og retningslinjer
- Øge organisk vækst i udvalgte produkter og specifikke segmenter
- Budgetter, personaleledelse samt medlem af direktionen
- Generere signifikant pipeline samt eksekutiv support til sælgere
- Forhandle med kunder, leverandører og samarbejdspartnere

# Curriculum Vitae – Tim Pindstoft

Okt. 2006 - 2013

## **JOHNSON CONTROLS, GWS** ***Customer Business Group Leader (VP) & Global Account Director***

- Ansvarlig for overordnet strategisk og operationel ledelse af KAM segment (Udstationeret i London 2009-2011)
- Opbygge og vedligeholde kunderelationer på koncernniveau globalt
- Sikre integrerede, kvalitative og værdibaserede leverancer til kunder som samtidigt internt leverede intern langsigtet profitabel vækst
- USD 3 cifret million budget inden for teknisk og ikke teknisk serviceydelser
- Ansvarlig for strategisk og taktisk udvikling og retning for udvalgte segmenter
- Overholdelse af lovmæssige krav, eksempelvis regnskab, EHS m.v.
- Forhandling med kunder, leverandører og samarbejdspartnere

Okt. 2004 - 2006

## **JOHNSON CONTROLS, IFM** ***Global Account Director***

- Strategisk og operationel ledelse af 3 globale kunder
- Opbygge, vedligeholde og udbygge kunderelationer globalt
- Sikre integrerede, kvalitative og værdibaserede leverancer til kunder som samtidigt leverede intern langsigtet profitabel vækst
- Budgetansvar i USD 2 cifret millioner
- Opbygge og vedligeholde kunderelationer på internationalt koncernniveau
- Overholdelse af lovmæssige krav, eksempelvis regnskab, EHS m.v.  
Forhandling med kunder, leverandører og samarbejdspartnere

Sep. 2001-2004

## **JOHNSON CONTROLS, IFM** ***Business Development Director, Nordic region***

- Ansvarlig for den samlede forretningsudvikling i Norden
- Opbygge og vedligeholde robust portefølje af kundeprospekter
- Forhandling med kunder, leverandører og samarbejdspartnere
- Udarbejdelse af koncepter og løsningsforslag til kunder
- Besvarelse af offentlige og private udbud
- Nordisk repræsentant i internationalt salg
- Image, branding, marketing og kommunikation
- Konferencer, udstillinger, messer m.v. også som indlægsholder og taler
- Repræsentant i brancheforeninger, faglige netværk og ERFA grupper

Okt. 2000 – Sep. 2001

## **JOHNSON CONTROLS, IFM** ***Transition Manager, Nordic region***

- Ansvarlig for mobilisering, transition og implementering af nye kunder
- Intern og ekstern projektleder
- Konzeptudvikling og standardiseringsprogrammer
- Matrixansvarlige for kundeserviceprogrammer

# Curriculum Vitae – Tim Pindstoft

Dec.1999 – Okt. 2000

## **JOHNSON CONTROLS, IFM**

### ***Account Manager, L.M Ericsson Account - Denmark***

- Ansvarlig for fuldservice koncernaftale indeholdende teknisk og ikke tekniske serviceområder omkring 37.000 kvm bygningsportefølje
- Implementering af ISO9001 & BOS IT-system
- Formand for Sikkerhedsorganisation
- Forhandling med kunder, leverandører og samarbejdspartnere
- Matrix ansvar for "Safety and Security" nationalt

1998 – 1999

## **Uddannelse, NUSA**

Parallelt med rollen som Facility Manager hos Johnson Controls for koncernaftalen med kunden CSC, gennemgik og bestod jeg mundtlig og skriftlig eksamen som "Eksamineret Risk- og Security Manager.

1997 – Dec.1999

## **JOHNSON CONTROLS, IFM**

### ***Facility Manager, CSC Account - Denmark***

- Ansvarlig for den ikke teknisk del af fuldservice aftalen med CSC
- Budgetansvarlig for DKK 2 cifret million beløb
- Udvikling og implementering af team og matrix organisation
- Udvikling og implementering af performance kriterier og mål for leverandører
- Coaching / Mentoring af teamledere mod definerede mål
- Forhandling med kunder, leverandører og samarbejdspartnere

1994 – 1997

## **Service Manager**

## **CSC - COMPUTER SCIENCES CORPORATION**

- Personaleledelse
- Drift og vedligehold af teknisk infrastruktur
- Sikring: Brand & Alarm samt Vagttjeneste
- Styling og kontrol af underleverandører og service
- Ledelse og styling af projekter

1993 – 1994

## **INTERLUBE DENMARK**

### **Partner & Medejer**

Interlube Danmark fungerede som grossist indenfor materialer, produkter og værktøjer til primært petrokemiske industri, landbrug, autobranchen samt fødevarerproduktion.

- Kunderelationer og salg
- Konsulentydelse / rådgivning  
National og international handel – Import / Eksport

Idet min forretningspartner omkom under en ferierejse, valgte jeg efterfølgende at afhænde virksomheden.

# Curriculum Vitae – Tim Pindstofte

1989 – 1993

## **DATACENTRALEN of 1959 I/S (senere opkøbt af CSC) Driftoperatør**

- Drift og vedligehold af EDB programmer
- Mainframe overvågning og fejlretning
- Planlægning og programmering

1987 – 1989

## **Kgl. Danske Marine Bådsmand og Messegast**

- Navigatør under SAR (Search and Rescue)
- Ansvarlig for skibsdækket og alle aktiviteter på dæk
- Div. våbentyper eks. Miner, kanoner og håndvåben

Afsluttet med karakteren A2