

## **Jimmi Schøndorff – Curriculum Vitae**

Kroghsgade 1, 4th • 2100 Kbh Ø • [jimmi@schondorff-medtech.com](mailto:jimmi@schondorff-medtech.com) • 51 70 01 72

---

### **Personlige oplysninger**

**Navn:** Jimmi Schøndorff

**Adresse:** Kroghsgade 1, 4th 2100 Kbh Ø

**mail:** jimmi@schondorff-medtech.com

**Tlf nr:** 51 70 01 72

**Fødselsdato:** 23. april 1972



### **Resumé**

Jeg har 22 års erfaring inden for ledelse og salg af sundhedsartikler til regioner og kommuner (hospitaller og plejecenter) i Danmark og Norden. Ledelse af salg og service teams i Danmark og Norden – motivation af medarbejdere som fundament for eksekvering af firma strategier, udvikling af løsningsorienterede og omstillingsparate teams med fokus på markedsudviklinger og kundernes behov, samt målrettet arbejde med at synliggøre et behov hos kunderne.

### **Erhvervserfaringer**

**2017(okt) – 2021**

#### **Selvstændig, Schøndorff Medtech&Healtcare Consulting**

Konsulentvirksomhed som facilitere at medtech firmaer der ikke for nuværende er repræsenteret i Danmark, kan komme ind og i gang på det danske marked. Ledelse og salgskurser for nye salgsledere, coaching og sparring for personlig salgsudvikling.

**2014 (jan)– 2017(okt)**

#### **Landechef, Arjohuntleigh(Getinge group)**

Blev headhuntet til Arjohuntleigh for at udvikle salgsorganisationen til at kunne at operere i et marked med udbud og prispress – fokus på løsningsorienteret salg. Ledelse af salg og service team indenfor rehabilitering og forebyggelse, ny strategi “reengineering” af ansvarsområder. Del af EMEA taskforce som analyserede ny strategi for koncernen Getinge med nyt internt og eksternt fokus til følge. Desværre har dette også ført til at min stilling blev nedlagt, da ny topledelse har valgt at gå væk fra nationale landechefer i Europa til regionsansvarlige – man ville flytte ressourcer fra salg til R&D for at kunne sætte mere fokus på denne udvikling. 3 cifret million omsætning, opnåede de finansielle mål for top og bundlinjen. **Succes**, vandt Danmarks første funktionsudbud (udbud hvor ”output/ gevinst” er i fokus frem for økonomi og

## ***Jimmi Schøndorff – Curriculum Vitae***

Kroghsgade 1, 4th • 2100 Kbh Ø • [jimmi@schondorff-medtech.com](mailto:jimmi@schondorff-medtech.com) • 51 70 01 72

---

karakter) i fynsk kommune samt fået Danmarks næst største by til at gå i funktionsudbud på lignende vilkår, ledende til størst funktionsudbud i Europa på dette Produkt-sektment! Største salg i Europa på ”hygiejne- bade” stole til plejehjem. Udviklet/ indført forskellige procedurer der i dag er ”golden standard” i Arjohuntleigh Norden. Direkte ansvar for 15 medarbejdere. Medlem af Nordisk management team.

### **2011(okt) – 2013(nov)**

#### **Nordisk Salgschef, Coloplast**

Blev headhuntet til Coloplast til at opbygning af ny nordisk urologi & gynækologi division.

**Succes**, efter tidligere fejlslagen integrering af firmaopkøb, opnåede jeg at få ny division til at blive en del af Coloplast familien, samtidig med at vi leverede 2 cifret vækst og million omsætning, fik Skejby Univ. Hospital som storkunde.

### **2008(maj) – 2011(sept)**

#### **Nordisk Salgschef, C.R. Bard**

Ledelse og marketing af urologisk & gynækologisk division.

C.R Bard 's næst største og ældste division med 2 cifret million omsætning.

Division med mange år med negativ vækst historisk, trenden blev brudt med ny strategi. Fokus på produkt samt ændring af gamle salgsvaner, til en løsningsorienteret tilgang til kundernes behov.

**Succes**, opnåelse af budget og 10 % vækst på bundlinjen.

Ansvarlig for de nordiske distributører og dealers samt direkte ansvarlig for 8 personer.

Medlem af Nordisk management team.

### **2006(april) – 2008(maj)**

#### **Nordisk Salgschef, C.R.Bard**

Ledelse og marketing af kirurgisk division.

Overtog division hvorefter jeg måtte udskifte 3 ud af 6 medarbejdere pga. manglende engagement og manglende evne til at ville lære nyt.

**Succes**, leverede herefter 15 % vækst og 11 % på bundlinjen efter 12 måneder.

Ansvar for 6 personer samt ansvarlig for distributører og dealers

Medlem af Nordisk management team.

### **2000(marts) – 2006(april)**

#### **Distrikt Manager, C.R.Bard**

Salg og marketing af Peripheral Vascular produkter til hospitaler i Danmark.

**Succes**, byggede et marked til at have 15 ud af 16 mulige hospitaler i DK.

2 cifret million omsætning

Sales man of the year, højest dollars vækst i Europa, Millennium sales man, Europe inner circle member.

## **Jimmi Schøndorff – Curriculum Vitae**

Kroghsgade 1, 4th • 2100 Kbh Ø • [jimmi@schondorff-medtech.com](mailto:jimmi@schondorff-medtech.com) • 51 70 01 72

---

### **2003 – 2010**

#### **Country Coordinator, C.R.Bard**

Koordinator for integration af de danske sælgere og kontorphersonale til at diskutere evt. problemstillinger og samarbejde. Fokus på fremtidige udfordringer så som udbud m.m.

### **2015 – 2017**

Bestyrelses suppleant til Dansk Rehap Gruppe (DRG), brancheforeningen for producenter og leverandører af hjælpemidler og serviceydelser til mennesker med funktionsnedsættelser. (rehabilitering, søsterorganisation til Medico industrien).

## **Uddannelse**

|                    |                                                                                        |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>2016 – 2016</b> | <b><i>Didaktik</i></b> , eksternt kursus i Danmark                                     |
| <b>2014 – 2015</b> | <b><i>”C-Suite level” – Ledelses og projekt kursus</i></b> , internt kursus i Tyskland |
| <b>2013 – 2014</b> | <b><i>”Train the Trainer” – Ledelseskursus</i></b> , internt kursus i England          |
| <b>2009 – 2010</b> | <b><i>Ledelses Uddannelser</i></b> , internt i kursus i England                        |
| <b>2005 – 2007</b> | <b><i>Akademi uddannelse i ledelse</i></b> , Randers, Handelsskolen Minerva            |
| <b>2003 – 2003</b> | <b><i>Miller Heiman</i></b> , Strategic Selling, salgskursus                           |
| <b>2001 – 2001</b> | <b><i>Huthwaite</i></b> , SPIN salgskursus                                             |
| <b>1993 – 1997</b> | <b><i>Sygeplejerske</i></b> , Roskilde Sygepleje Skole                                 |
| <b>1992 – 1993</b> | <b><i>Den Kongelige Livgarde</i></b> , Værnepligt 12 mdr. (frivillig)                  |
| <b>1989 – 1991</b> | <b><i>Matematisk Gymnasium</i></b>                                                     |

## **Sprog**

|                       |                                                               |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------|
| <b>Dansk, Engelsk</b> | <i>Taler og skriver</i>                                       |
| <b>Skandinavisk</b>   | <i>Kommunikerer ubesværet med både svenskere og nordmænd.</i> |
| <b>Tysk, Fransk</b>   | <i>God forståelse, taler på udvidet turistniveau.</i>         |

## **IT-kompetencer**

|                      |                                                                            |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| <b>Office pakken</b> | <i>Excel, PowerPoint, Word på højt brugerniveau</i>                        |
| <b>Adobe reader</b>  | <i>Rutineret bruger af de almindeligste funktioner, lave brochure m.m.</i> |

## **Fritidsinteresser**

Fysisk og mental aktivitet er vigtige begreber i mit liv, derfor har det altid være en naturlig selvfølgelighed at udfordre mig selv på disse områder.

- Xterra – Svømning, MTB, Løb
- Tidl. Hjelpeinstruktør for U16-17 fodboldhold.
- Krimi og selvbiografier fanatiker... sluger bøger i perioder i løbet af et år.
- Hjernens får ny energi, når jeg spiller forskellige spil.
- Ferie består af rygsæk og eventyr – samt storbyferie.