

KLAUS LENNARD PEDERSEN

København · +45 53 63 92 18 · kp@klauspedersen.com · [LinkedIn](#)

ERHVERVSPROFIL

Med stor energi, fundamental ro og høj EQ bygger jeg dybt fælles ejerskab i teams. Personlighedstests angiver mig væsentligst som entreprenant, udviklende, målrettet, strategisk, individorienteret, retfærdig, inddragende, indlevende og holistisk.

Jeg har med succes bevæget mig non-lineært gennem forskellige vertikaler, roller og markeder: Salgschef, Country Manager, Nordisk chef, Adm. direktør, Co-founder, Managing Partner, EU Regional Manager.

Resultaterne har holdt, branche efter branche, og er anerkendt udefra: to Børsen Gazelle-priser og seks internationale branchepriser. Eget "skin in the game" har udløst bonus og optioner ved at nå mål. Hos startups, agile SMV'er og koncerner arbejder jeg som leder tillidsbaseret og tæt på forretningen som player-coach. Fuldt P&L-ansvar, og eget B2B-kundeansvar i 50+ lande, personligt til stede i 30 af dem.

Fire udvalgte opgaver tegner billedet herunder. Uddybende, 2-siders CV fremsendes gerne.

Country Manager, EU Regional Manager (Invoicery Group AB, FinTech/EORtech, 2023-2025).

Turnaround: Rebrandede og reorganiserede, skiftede bureau og platform, byggede lead-generering fra bunden. Vendte dansk marked til +200% vækst på 3 år (15 til 45 mio. SEK), med et lean kerneteam på 5. Politisk legitimitet sikret via Dansk Erhverv og ASE. Udvalgt til koncern-strategigruppe, C-level, med ansvar for EU-ekspansion til 22 lande. anbefaling til bestyrelsen godkendt, EU-lancering januar 2025. Medarbejdervalgt til "House of Europe". Koncern: 30.000+ freelancere, 2 mia. SEK (2025).

Co-founder, Managing Partner (DanaLife, MedTech, 2006-2020).

Startup til scale-up: 20% ejerskab i DanaLife, lean kerneteam på 5, parallelt med kommerciel rolle hos moderselskabet DanaMedic. Byggede to adskilte brands og markedspositioner - medical-grade (DanaMedic) og personal-growth (DanaLife) - i en tabubelagt kategori. Skaleret til global distribution og salg, fra 0 til 50+ B2B og 100+ B2C markeder. Patent (WIPO/PCT) ført til godkendelse 2008, global varemærkeregistrering (WIPO Madrid), IP-retssag vundet i tysk ret, FDA-godkendt medical grade markedsadgang, USA. To opkøb gennemført, affiliate-netværk og whitelabel-tilbagekøb. Personligt anerkendt med Businessman of the Year. Børsen Gazelle 2018 og 2019 (DanaMedic).

Nordisk chef (AdLINK, AdTech, turnkey-koncept, 2000-2003).

Opbygning til konsolidering: Startede som Adm. direktør DK, første ansatte i den danske afdeling, byggede den op fra bunden, til markedsleder. Ledte fusionen af otte selskaber til fire nordiske enheder - 75 til 35 ansatte, 1.400 kommercielle B2B-kunder - uden tab af kundeloyalitet eller omsætning, med forbedret distribution og rentabilitet. Direktør og bestyrelsesmedlem (DoubleClick Danmark A/S, opkøbt selskab). Rådgiver ved børsnotering, Frankfurt 2001.

Nordisk chef for DK/SE/NO/FI (Alvern, OOH/MediaTech, 1995-2000).

Markedslancering: Startede som Salgschef DK, forfremmet til Country Manager DK og Nordisk chef, 15+ ansatte. Turnkey-operatørmodel, patenteret medieformat, +3.000 stationer. Nordisk vækst til EUR 3m+ p.a., og fastholdte langvarige B2B-partnerskaber på tværs af store internationale og mindre lokale selskaber. KA-ansvar for markedsledende benzinselskaber. Rådgiver ved børsnotering, Oslo 1997.

BESTYRELSESARBEJDE

Jeg har siddet i bestyrelser og advisory boards i 20 år, som medlem og formand, eksternt og i de selskaber, hvor jeg havde ledende roller.

ANBEFALINGER

Referencer fra ledelse og kolleger kan leveres ved henvendelse.