

HELLE FUGLEVIG SONDERGAARD

CURRICULUM VITAE

- 1 *Efternavn:* Søndergaard
- 2 *Fornavn:* Helle Fuglevig
- 3 *Fødselsdag:* 25. august 1968
- 4 *Nationalitet:* Dansk
- 5 *Civil status:* Tre børn
- 6 *Uddannelse:* 1996:
Ingeniørhøjskolen, Horsens Teknikum (Nu Vitus Bering Center)
Bestået eksamen som Teknikumingeniør
Retningsbetegnelse: Eksportingeniør
Liniebetegnelse: Maskinlinie med fransk

Den fem-årige uddannelse kobinerer naturvidenskabelige ingeniørfag med økonomisk, afsætningsmæssig og sproglig viden (fransk og engelsk på forretningsniveau). Et praktikophold af 6 måneders varighed blev tilbragt i Quebec, Canada hos byggefirmaet Fermco Ltée. Endvidere tilbragt et semester på værkstedsskole for praktisk og teoretisk kendskab til arbejdsmetoderne indenfor bygnings- maskin- og smedefagene (herunder: nivellement, vej og kloak, miljø, forskalling og armering, vinduer, murkonstruktioner, trapper, spærfag, betonstøbning, montage, dokumentationsanalyse, materialelære, tekniske beregninger, bearbejdning på konventionelle fræsere og drejebænke, numerisk styrede maskiner, pneumatik, el-styring, hydraulik og svejsning.)

Afgangsprojekt:
Markedspotentialet i USA for en patenteret fugtmåler

1988:
Sproglig Studentereksamen
Torbjerg Gymnasium, Odense, Danmark

7 *Sproglige færdigheder:* (Markeret med 1-5)

Dansk	Forståelse: 5	Skriftligt: 5	Mundtligt: 5
Engelsk	Forståelse: 4	Skriftligt: 4	Mundtligt: 4
Spansk	Forståelse: 4	Skriftligt: 4	Mundtligt: 4
Fransk	Forståelse: 3	Skriftligt: 3	Mundtligt: 3
Tysk	Forståelse: 4	Skriftligt: 3	Mundtligt: 3
Italiensk	Forståelse: 2	Skriftligt: 2	Mundtligt: 2

8 *Medlemskab af bestyrelser:* Ingen

9 *Andre færdigheder:* Stor erfaring i eksportrådgivning fra mit arbejde på Udenrigstjenestens Handelskontor og hos Håndværksrådet International A/S. Udarbejdelse af mangeartede opgaver indenfor mange sektorer og på mange markeder. Godt kendskab til og netværk på de latinamerikanske markeder, Canada og hele Europa med særlig interesse og stadigt større kendskab til og netværk i Estland samt de skandinaviske lande.

Gennemgået et professionelt salgstræningskursus udført for det Danske Udenrigsministerium i 1998 samt et kursus i Team Building for Produktionsgrupper, AMU midt-vest i 2002.

10 *Nuværende stilling:* Direktør, Market Select ApS

11 *Anciennitet i firmaet:* Opstart medio december 2007

12 *Nøglekvalifikationer og samarbejdsaftaler:*

Udvikling og implementering af eksportsalg og marketingsstrategier for små og mellemstore virksomheder på markeder i hele Europa, Latinamerika og Canada. Rådgivning omkring eksportudvikling, assistance som eksportchef-til-leje i forbindelse med eksporttiltag og opsøgende arbejde, forhandling samt salg og marketing, sparingspartner til strategiudvikling, undervisning, markedsovervågning.

Identifikation og udvælgelse af potentielle samarbejdspartnere, sourcing af leverandører og underleverandører, indhentning af baggrundsinformation for markedsstudier og produktanalyser, sammenligning af resultater og præsentation for kunder, koordinering og afvikling af eksportfremstød for grupper af virksomheder, trade/training events og project management. Deltagelse i udstillinger verden over.

Udpeget som senior eksportkonsulent for det Estiske Handelskammer med henblik på at hjælpe deres medlemsvirksomheder med at skabe forretningskontakter i Norge og Danmark.

Samarbejdsaftale med Export Concept, St. Georges, Quebec, Canada med henblik på at assistere firmaer fra Quebec med opstart af eksport til europæiske markeder.

Samarbejdsaftale med Export Concept, St Georges, Quebec, Canada om formidling af forretningsforbindelser i den fransktalende provins Quebec for danske og europæiske kunder.

Kontrakt som eksport-chef-til-leje for dansk producent indenfor byggeindustrien.

Uformel samarbejdsaftale med lokalt firma i Managua, Nicaragua indenfor vedvarende energi.

Uformel samarbejdsaftale med tidligere studiekammerat, Rikke Villadsen, TextVilla, om gensidig assistance for vore respektive kunder – herunder formidling af gode kontakter, oversættelsesopgaver (tysk og spansk)

Stadig overvågning af svinesektoren i de latinamerikanske lande med særlig fokus på udviklingen og kommende projekter i Mexico, Argentina og Chile.

NORDAMERIKA

2008 Toronto, Ontario og Grand Mère, Quebec, Canada

Etablering af samarbejdsaftale med Export Concept, St. George, Quebec med henblik på gensidig formidling af forretningsforbindelser for at øge eksporten mellem Quebec og Danmark / Europa

1998-2001 Toronto, Ontario, Canada

Ansæt ved det kongelige danske Generalkonsulat: Markedsstudier og markedsovervågning, udarbejdelse af sektorrapporter, rekruttering af firmaer for trade events og eksportfremstød til Nordamerika, identifikation og udvælgelse af potentielle samarbejdspartnere for danske eksportører, etablering af netværk.

1994 St-Adelphe, Quebec, Canada

Praktikperiode på 7 måneder hos Fermco Ltée under eksportingeniørstudiet: assistance i forbindelse med eksport af præfabrikerede huse til Island og Japan, udarbejdelse af markedsanalyse for the polske byggemarked, udvikling og implementering af salgs- og marketingsstrategier, markedsovervågning og kontraktsforhandlinger.

LATINAMERIKA

2008 Mexico

Hosting af 8 mexicanere indenfor svine sektoren i forbindelse med Agromek, januar 2008, herunder firmabesøg, gårdbesøg mm.

2007 Mexico

Deltagelse i den årlige nationale svine kongres i Puerto Vallarta, Mexico. Networking og etablering af forretningsmøder på vegne af danske virksomheder.

2006 Mexico

Ansvarlig koordinator for erhvervsdelegation af 8 danske virksomheder indenfor svine- og slagterisektoren til Mexico i hhv. marts 2006 og oktober 2006. Besøg på mexicanske svinefarme og svineslagterier, etablering af individuelle møder med potentielle mexicanske samarbejdspartnere for hver af de deltagende virksomheder – fra Sonora i nord til Yucatan i syd.

2005 Hosting af agronomer mm fra Chile, Peru, Argentina og Bolivia

Hosting og partnernøde i Danmark i forbindelse med ADITAL projektet (Alliance of the Development of Information Technologies in Rural Areas) Deltagere fra Danmark, Sverige, Spanien, Argentina, Bolivia, Peru og Chile. Etablering af mødeprogram på danske svine- og kvægbrug samt Foulum.

2004 Jujuy, Argentina og Sucre, Bolivia

Partnernøde på ADITAL projektet (Alliance of the Development of Information Technologies in Rural Areas). Deltagere fra Danmark, Sverige, Spanien, Argentina, Bolivia, Peru og Chile.

2001 Veracruz, Mexico

Fact finding mission: Besøg hos mexicanske møbelproducenter og keramikere.

1986-1987 San Luis Potosi, SLP, Mexico

Udvekslingsstudent. Diplom i fransk fra Alianza Francesa, San Luis Potosi, S.L.P., Mexico.

Jeg har siden aflagt min værtsfamilie og venner i Mexico besøg minimum en gang årligt., så jeg har i denne proces oparbejdet et solidt netværk af såvel forretningsforbindelser som mange bekendte over hele Mexico. Sammenlagt har jeg tilbragt mere end 3 år i Mexico.

1989 Mexico, Belize, USA og Canada

10 måneders rundrejse i bil i samtlige af Mexicos delstater, det nordlige Belize, op gennem USA til Canada, rundt om The Great Lakes i Canada, og tilbage ned gennem USA til Mexico.

EUROPA

2004 Tallinn, Estland

Kontrakt med Estonian Trade Council (ETC) om tilbud af partnersøgninger i Danmark og Norge for alle ETCs medlemmer. Til dato udført ca 70 partnersøgninger for estiske virksomheder og møde med ca 150 estiske virksomheder indenfor alle sektorer. Der forefindes profil og en introduktion til alle 150 firmaers produkter og referencer.

1995 Polen

Fact finding mission: Markedsstudier i Polen om det polske boligmarked og muligheder for subcontracting for Fermco Ltée, Quebec – et tværfagligt projekt under ingeniørstudiet udført for Fermco Ltée.

ANDET

Udover de her nævnte erhvervsrelaterede udlandsophold har jeg udført en lang række partnersøgninger (identificering og udvælgelse af agenter, distributører, grossister, investorer, underleverandører, leverandører og direkte kunder) som desk research og via telefoninterviews, herunder:

- Identificering af agenter i Baltikum, Ungarn, Polen, Tjekkiet og Slovenien for en dansk producent af fødevarer-procesudstyr.
- Identificering af agenter i Norge for en dansk producent af interiørartikler.
- Identificering af samarbejdspartnere i Spanien for elektroniske komponenter for et firma i Baltikum.
- Identificering og mødeprogram med danske entreprenører så som Pihl & Søn, Per Aarsleff og Skanska Denmark for et engelsk firma
- Identificering af grossister og indkøbsgrupper i reservedelsindustrien i Spanien for en dansk handels- og produktionsvirksomhed.
- Etablering af et salgsmøde med indkøbsdivisionen i den franske gigant Valeo for en lille dansk reservedelsfabrikant.
- Markedsovervågning af akvakulturmarkederne i Nord- og Sydamerika, primært i Canada og Chile.
- Søgning af udenlandsk arbejdskraft for danske virksomheder indenfor forskellige sektorer.
- Etablering af møder med bl.a. G4S og Royal Danish Air Force for en østeuropæisk producent af elektronisk udstyr.
- Markedsrapport over vinduesmarkedet i Storbritanien og Irland.
- Etablering af ca. 40 møder i Mexico på vegne af danske virksomheder indenfor svinesektoren
- Etablering af møder med Canadas primære plastrørs-fabrikanter på vegne af en dansk producent af industrielt udstyr til plastrørsproduktion.
- Etablering af møder i Skandinavien på vegne af 6 mexicanske tandlæger og kæbekirurger.

14 *Erhvervs erfaring:*

Fra: 1996
Til: 1998
Lokation: Silkeborg, Danmark
Firma: Elstock A/S (www.elstock.dk)
Stilling: Eksportsælger
Nøgleopgaver: Eksport af startere og generatorer til eksisterende kunder. Opsøgende arbejde og opstart af eksport til nye kunder i primært Tyskland og Frankrig

Fra: 1998
Til: 2001
Lokation: Toronto, Canada
Firma: Det kongelige danske Generalkonsulat, Toronto / Det danske Udenrigsministerium.
Stilling: Eksportassistent til konsulen og handelsattachén.
Nøgleopgaver: Rådgivning omkring eksportudvikling og opstart af eksport til Canada, identificering og udvælgelse af potentielle samarbejdspartnere for danske eksportører, markedsstudier, udarbejdelse af sektorrapporter, rekruttering af virksomheder til trade events og erhvervsfremstød, etablering af netværk.

Fra: 2001
Til: 2003
Lokation: Silkeborg, Danmark
Firma: Elstock A/S (www.elstock.dk)
Stilling: Eksportsælger
Nøgleopgaver: Udvikling og implementering af eksport af startere og generatorer til nye kunder og nye markeder – primært Spanien, Frankrig og Italien.

Fra: 2004
Til: 2007
Lokation: Viborg, Danmark
Firma: Håndværksrådet International A/S (www.hvri.dk)
Stilling: Senior Eksportkonsulent
Nøgleopgaver: Rådgivning omkring eksportudvikling og opstart af eksport samt implementering af salgs- og marketingsstrategier for SME'er, assistance som eksportchef-til-leje i forbindelse med eksporttiltag og opsøgende salgsarbejde, sparringspartner til strategiudvikling, undervisning og uddannelse.
Markedsområder: Europa, Nord- Mellem- og Sydamerika.

Fra: Medio december 2007
Lokation: Silkeborg, Danmark
Firma: Market Select ApS (www.marketselect.dk)
Stilling: Direktør og indehaver
Adresse: Skovstien 6, Lysbro, DK- 8600 Silkeborg
Tel: : +45 86 800 390
Fax: +45 86 800 359
Mobil +45 23 25 17 23
E-mail helle@marketselect.dk

15 *Professionelle referencer, der måtte kontaktes:*

Hr. Tambet Made
Direktør for Estonain Trade Council, Tallinn, Estland
made@etc.ee, www.etc.ee

Tidligere konsul og handelskommissionær, Det kongelige danske Generalkonsulat i Toronto
Kontaktdata kan oplyses ved forespørgsel – se endvidere udtalelse herunder

Tidligere salgs- og marketingsdirektør, Fermco Ltée, Quebec, Canada
Kontaktdata kan oplyses ved forespørgsel – se endvidere udtalelse herunder

Indehaver og direktør for Export Concept Inc., Canada
Export Concept, St Georges, Quebec, Canada
www.exportconcept.qc.ca
Kontaktdata kan oplyses ved forespørgsel.

Adm. Direktør for Elstock A/S, Silkeborg, Danmark
Kontaktdata kan oplyses ved forespørgsel

Diverse kunder, tidligere kunder, samarbejdspartnere og kolleger fra Estland, Danmark, USA, Canada, Mexico, Argentina, Chile, Bolivia, Peru, Costa Rica og Nicaragua Kontaktdata kan oplyses ved forespørgsel.