

CV Jan Nørbjerg



Jan Nørbjerg

Fjordvej 16
8831 Løgstrup
Danmark

+45 21298190
jannoerbjerg@yahoo.dk

Video CV

<https://www.videocv.dk/jan-noerbjerg-oekonomi>

Resumé

Med en finansiell baggrund og de seneste 6 år med egen virksomhed, hvor alle daglige opgaver omkring såvel forretningsplan, strategi og økonomi i form af bogføring, moms, perioderegnskab og års afslutning, samt naturligvis herudover håndteringen af en alsidig og aldrig ensartet hverdag, som jeg altid ser som en positiv udfordring.

Stærk med hensyn til kommunikations- og forhandlingsevner på strategisk, taktisk og operationelt niveau.

Jeg er proaktiv, innovativ og går gerne forrest for at nå de ønskede mål/resultater.

Overblik, systematik, struktur og tilegner hurtig ny viden og procesforståelse.

Generelt arbejdet med håndtering af opgaver indenfor økonomi og med forståelse for samarbejde på tværs af forskellige faggrupper, herunder forståelsen for ansvar, sikring af korrekte oplysninger ved overlevering, CRM-systemer, samt de tilhørende kontrolfunktioner.

Spidskompetencer

Nytænkende
Tillidsvækkende
Samarbejde
Struktureret
Resultatorienteret
Relationsskabende

CV Jan Nørbjerg

Erhvervserfaring

2021 - 2023 StepUp Green, Egen virksomhed

Ansvar og arbejdsopgaver

Stifter af StepUp Green - Chipløsning - NFC (Near Field Communication)

Innovative løsninger til virksomheder, butikker, installatører og servicevirksomheder.

Helhedsløsning og forenkling af daglige processer, samt hjælp til verificering og opsamling af data på et unikt produkt, som dermed følger produktet fra vugge til grav.

Salg, Økonomi, Bogføring, Moms, Årsafslutning, Løn og alt omkring drift i virksomheden.

SoMe: Linked In, Facebook, Instagram, Nyhedsbreve, Adobe Acrobat, ChatGPT/AI.

Messer og markedsføringsaktiviteter.

2020 - 2021 Direktør, Skive Trav

Ansvar og arbejdsopgaver

Daglig drift, salg, personaleledelse, samt løbende kontakt til professionelle travtrænere, interessenter og netværk.

Med udgangspunkt i en omlægning af organisationen og store økonomiske udfordringer i form af nye salgstanke og forretningsindtjening i en professionel sport, hvor der efter en ny udarbejdet strategiplan skulle ske omlægning af Skive Trav fra forening til forretning.

Mit fokus var en langt højere fokus på kundeoplevelsen, ambassadører og få fjernet arrangementer der ikke gav tilstrækkelig indtjening, således fokus alene var hvor der var den højeste indtjening og hvor udvikling/forbedring samtidig kunne udvikle dette.

Ny organisation, stillingsbeskrivelse og fokus på mere ansvar blev "start" nøglen for en langt mere forretningsorienteret organisation.

Resultater

Stor opbakning fra trænere, medarbejdere, samarbejdspartnere og interessenter på Skive trav for nye tanker og en meget stor opbakning til hjælp i udvalg og ved arrangementer.

Arbejdet og ændringerne krævede meget aften- og weekendarbejde, hvilket primært skyldtes, jeg opdagede et meget stort omfang af sorte penge og bedrageri.

I samarbejde med det eksterne regnskabsfirma, valgte jeg at politianmelde sagerne.

Bestyrelsen var af gode grunde ikke enig i denne beslutning.

En ny bestyrelse blev nu med udgangspunkt i ulovlighederne valgt ved en ekstraordinær generalforsamling.

Trods muligheden for, at fortsætte som direktør og dette med stor opbakning fra den nye bestyrelse, trænerne og interessenterne på Skive Trav, havde jeg en oplevelse der på ingen måde kunne forenes med mine værdier og især vejen mod en forretningsorienteret organisation.

2019 – 2020 Souschef, Danske Andelskassers Bank – Viborg

Ansvar og arbejdsopgaver

I samarbejde med afdelingsdirektøren ansvarlig for privatkundeafdelingen.

Ansvarlig for opsøgende salg, arrangementer og møder med nye privatkunder/formuende kunder.

Ansvarlig for KPI møder, samt kreditbehandling/kreditvurdering og samarbejdet med rådgiverne omkring rådgivning/salgsmulighederne på privatkundeområdet.

CV Jan Nørbjerg

2017 - 2019 Nørbjerg Consult, Egen Virksomhed

Ansvar og arbejdsopgaver

Rådgivning af og samarbejde med butikker og handelsstandsforeninger, herunder handels- og butikshefer, butiksejere mv. mhp. på optimering af borgernes handel i de lokale butikker og virksomheder.

Udvikling af app til at opnå større kundetilfredshed og kundeloyalitet i butikker.

Konceptet opbygget og med alt samlet på en platform - borgernes mobiltelefon.

Resultater

Appen blev brugt og solgt i 15 byer, og der var planer om udvidelse til Norge og Sverige.

Appen blev en succes, og solgt d. 1. september 2019.

Se tv-indslag nedenfor:

TV - indslag

<https://www.dr.dk/nyheder/regionale/midtvest/abonner-paa-din-egen-lokale-faellesskaber-taenker-kreativt-undgaa>

2015 - 2017 Salgsleder, Ringkøbing Landbobank - Holstebro

Ansvar og arbejdsopgaver

Medansvarlig for kreditgivning til private kunder, egne og afdelingens budgetter på privat.

Ansvar for 360 graders rådgivning mht. totalrådgivning af privat kunder.

Ansvarlig for rådgivning og salg til kunder på pensions- og investeringsområdet, opsøgende salg, messer, personalemotivation samt egen kundeportefølje.

Resultater

Fokus på opsøgende salg, nyt ambassadørkoncept og moderne tilgang til sponsoraftaler, Hvortil afdelingen kunne kontakte potentielle kunder direkte i f.eks. fodboldklubber, foreninger og gennem såvel nye kunder som bestående kunders relationer/netværk.

Rationalisering i rådgivernes hverdag mht. struktur og orden i daglige opgaver, CRM og generel håndtering, hvorefter afdelingens alt for høje fejlprocent i forhold til revisionsrapport/kreditrapport blev forbedret markant.

2012 - 2015 Privatkundeansvarlig for nye kunder, Jyske Bank - Holstebro

Ansvar og arbejdsopgaver

Canvas på nye kunder og 360 graders rådgivning af potentielle nye kunder.

Ansvarlig for kundearrangementer og nytænkning på privatkundeområdet.

Udviklede et koncept, hvor nye kunder blev ambassadører med mulighed for deltagelse i arrangementer, konkurrencer m.m. som belønning for deres henvisninger.

Rådgivning af seniorkunder og formuende kunder til egen portefølje.

I samarbejde med DBU Jylland - region 2 ansvarlig for den årlige uddeling af den årlige "Gør en forskel-prisen"

Resultater

Nye tiltag, herunder screening af kunder med henblik på bankens kreditkrav og ønsker til nye kommende kunder, samtfokus på et godt match mellem kunde og kunderådgiver.

Det gav en nettotilgang på omkring 700 nye kunder (nye cpr. nr) det bedste år.

CV Jan Nørbjerg

2005 - 2012 Boligkonsulent & Formuerådgiver, Nykredit - Thisted og Skive/Viborg/Holstebro
Ansvar og arbejdsopgaver
Boligkonsulent med vurdering af ejendomme og sommerhuse, samt 360 graders rådgivning af boligkunder, herunder forslag til forbedringer og ændringer der skulle skabe merværdi eller bedre udnyttelse af boligen.
360 graders møder med kunder vedr. behovsafdækning og løsninger indenfor bolig, kredit, realkredit, skadesforsikring og pension.
Resultater
I bankens topteam i 2006 og 2007 pga. salgstal på behovsområder og nye kunder.
I topteam på landsplan i 2009, 2010, 2011, samt med til at udvikle ambassadørkonceptet, herunder forenkling og rationaliseringsprocesser i forbindelse med kunderejsen og fordelingen mellem kunderådgiver og kundemedarbejder.

2001 – 2005 Bankrådgiver, Vestjysk Bank
Ansvar og arbejdsopgaver
Nyåbnet afdeling i Thy, ansvarlig for forsikrings- og pensionsområdet.
Ansvarlig for nye privatkunder og nye mindre erhvervs-kunder.
Projektdeltager i nyt privatkundekoncept på baggrund af min erfaring fra tidligere ansættelse i Danske Bank. Konceptet indført i hele banken primo 2002.
Resultater
I samarbejde med de øvrige bankrådgivere stor tilgang af nye kunder –
Fælles mål/Ingen personlige mål.

Uddannelse

2022 **E-conomic/Microsoft Dynamics 365** - Itucation
2022 **Digital markedsføring**, IBA – Kolding.
2021 **Marketingstrategi & forretningsudvikling**, Copenhagen Business School
2020 **Fundraisingkursus**, PrimusMotor
2017 **Strategisk salg**, IBA - Kolding
2016 **Projektledelse**, IBA - Kolding.
2015 **Account Manager**, IBA - Kolding.
2008 **Formuerådgiveruddannelsen**, Finanssektorens uddannelsescenter
1999 **Pensionsrådgiveruddannelsen**, Forsikringsakademiet
1996 **Forsikringsjura**, Forsikringsakademiet

CV Jan Nørbjerg

Netværksgrupper

FCM Netværk, Relationsfabrikken, Herning

FN17 Business Club/Business Viborg, Viborg

Frivilligt arbejde

- 2017 - 2020 **Gældsrådgiver**, På fode igen/De Frivillige Hus i Skive - Skive
Frivillig gældsrådgiver, hvor jeg fik flere frivillige gældsrådgivere med via mit banknetværk.
Med til opstart af nye centre primært i Jylland.
- 2016 - 2017 **Medlem af ledergruppen**, Skive Festival - Skive
Ansvar for Skive Festivalens camp, herunder salg, sikkerhed, kontrollører, vagter, frivillige, oprydning mv.
- 1998 - 2004 **Konsulent**, FS Midtvest – Ikast/Herning
Var på vegne af klubberne med i udvikling og opbygning af koncept i opstarten af FS MidtVest sammen med repræsentanter fra FC Midtjylland.
Projektet er en stor succes, hvor der i dag er 150 medlemsklubber omkring FC Midtjylland.

Sprog

Dansk = modersmål, Engelsk = flydende, Tysk = godt kendskab og Skandinavisk = godt kendskab

IT

MS Office = rutineret, E-conomic = rutineret og CRM = rutineret

Transport

Kørekort B og egen bil

Fritidsinteresser

Golf
Fodboldommer
Spinning