

Curriculum Vitae - Jan Romme

Min styrke ligger i min evne til at skabe synergi og værdi i krydsfeltet mellem teknologi, forretningsmål og kundernes behov. Med en bred og dyb erfaring for at bruge digitale medier til både markedsføring, salg og forretningsudvikling i en omnikanal kontekst, kan jeg hjælpe med at sikre langsigtet vækst og profit uanset om det er en ren digital virksomhed eller virksomheder, hvor en digital tilstedeværelse skal gå hånd i hånd med en fysiske butikker.

Erhvervserfaring

- Jul 2016 – Chief Digital Officer (CDO) – Lomax A/S**
Som en del af ledelsesgrupper og med ansvar for 20 medarbejdere er jeg ansvarlig for alle Lomax' digitale aktiviteter, der er kilde til over 80% af Lomax' samlede omsætning på omkring 500 mio. kr.
- Sikre opnåelse af daglige salgsmål og effekt af markedsføring
 - Udvikle digitale platforme at løfte Lomax i DK og ekspandere til udlandet
 - Afsøge nye forretningsmuligheder, partnerskaber og teknologier til at løfte forretningen
 - **Resultater:**
+ vækst af EBIDA på 10%
- Apr 2015 – Online Chef – FONA / F-group A/S**
Jun 2016
Ansvarlig for den digitale revitalisering af FONA der skulle være spydspids for at løfte hele FONA kæden. Som Online Chef har jeg ansvaret for alt salg på fona.dk, digital markedsføring, kundedialog og CRM, system udvikling og drift mv.
- Forme og følge digital strategi og businesscase
 - Etablering af e-commerce og dialog-platform
 - Insourcing og etablering af et digitalt team
 - **Resultater:**
Lancering af ny Sitecore 8 platform på 4 mndr.
+33% omsætning efter lancering
- Mar 2013 – E-commerce Chef - SPORTMASTER / Sport Danmark A/S**
Apr 2015
Overordnet ansvarlig for at udvikle og eksekvere SPORTMASTERS e-commerce og omni-kanal strategi samt alle tilhørende aktiviteter og processer nødvendigt for at kunne drive en digital forretning og integrere den i de fysiske forretninger
- Udarbejdelse af strategi og business cases
 - Etablere en online organisation - fra 0 til 12 personer på ét år
 - Etablere og udvikle e-commerce platform og omni-kanal aktiviteter
 - Ansvarlig for onlinemarkedsføring, produktberigelse, foto mv.
 - Ansvar for kundeservice for hele kæden
 - **Resultater:**
Skabe den største butik i SPORTMASTER-kæden på ét år
Opnå en omsætning på over 40 mio. kr. på under ét år
SPORTMASTERS kundeklub er vokset fra 200.000 til 700.000 kunder på under 2 år

- Aug 2011 - Feb 2013** **E-commerce Manager - Københavns Lufthavn A/S**
 I Københavns Lufthavn sad jeg med ansvaret for at udvikle den kommercielle værdi af Lufthavnens digitale tilstedeværelse. En af mine primære ansvarsområder er at drive og udvikle tax-free.dk gennem markedsføring af - og tiltag på sitet. Men jeg har favnet mange opgaver indtil videre:
- Udarbejdelse af multikanal-strategi for Københavns Lufthavn
 - Forberedelse til platformsskifte og redesign af CPH.DK
 - Håndtering af online marketing og salgsaktiviteter
 - **Resultater:** 20% vækst af online tax-free salg
- Sep 2006 - Aug 2011** **Project manager, department manager, online sales manager - TDC, TDC Online**
 Jeg startede i TDC som online projektleder med ansvar for salg det daglige salg af fastnet telefoner og fik gradvist flere ansvarsområder der omfattede salg af mobiltelefoner og bredsbåndsabonnemeter, samt ansvaret for at drive strategisk vigtige projekter samt ledelse af teams og hele afdelinger.
- Udvikling, implementering og evaluering af markedsføringsaktiviteter og kampagner på tdc.dk, som er blandt de mest besøgte hjemmesider i Danmark.
 - Koordinering og planlægning af aktiviteter på tværs af TDC og eksterne bureauer.
 - Udvikling af nye marketingskoncepter og implementering af disse.
 - Adskillige redesigns af tdc.dk og tdconline.dk
 - Implementering af ny webshop-plattform til at håndtere salg på tværs af online og de fysiske butikker.
 - Skabe link mellem direct marketing aktiviteter på tværs af offline og online kanaler
 - Etablere en ny mobilplatform som et alternativ til web (mobil app)
 - **Resultater:**
 2007: Index 153 for online salg af mobiltelefoner og abonnemeter
 2008: Index 150 for online leads til butikkerne
 2009: 400% vækst i konverteringsrate for onlinesalg pga. redesign
 2010: Index 200 for response på direct marketing aktiviteter
- Jan 2000 - Aug 2006** **Selvstændig Erhvervsdrivende - We Do Web**
 Som selvstændig arbejdede jeg med markedsorienteret udvikling af internetløsninger og hjemmesider, grafisk design, samt markedsføring på internettet. Opgaverne var af meget varierende omfang og ansvar; fra udførelse af enkeltstående programmeringsopgaver til koordinering og gennemførelse af større projekter. Jeg har desuden lavet en lang række grafiske produktioner til trykte medier, men internetter er og bliver min passion.
- Kunderne omfatter bl.a. MobilCash, Impact Speak, Bryan Rice, Medical-Insight A/S, GUIDED - studie magasin, Naked Girls Wear, Magtenskorridorer.dk, Nanion, J.L. Fondet, TueWest.dk, Manzini.dk, Rush Publications Ltd., MCG Media, Chili A/S, J.P. Galmond & Co., Effect Media, Lycke Branding & Communication, Lilholm & Partnere, Intergolf of Scandinavia, Danguard m.fl.
- Okt 1999 - Mar 2000** **Marketingassistent - i-COM A/S (studiejob)**
 i-COM A/S solgte internet- og intranetløsninger til erhvervslivet. Opgaverne som marketingsassistent omfattede bl.a. B2B telemarketing, udarbejdelse af markedsføringsmateriale, mødebookning, forberedelse (programmering) af produkter forud for kundebesøg samt deltagelse i planlægning af markedsførings-strategi i tæt samarbejde med marketingschefen.
- Jan 1998 - Sep 1999** **Produktudviklingsassistent - IBM Global Services (studiejob)**
 For IBM Global Services assisterede jeg i udviklingen af IBMs Navision platform til internt brug i forbindelse med elektronisk handel. Stillingen omfattede bl.a. opgaver som programmering af Navision i AL-kode, krav- og behovsspecificering blandt interne kunder, samt koordinering af projektforløb på tværs af organisationen.
- Aug 1997 - Dec 1997** **Værnepligtig soldat - Telegraftropperne**
 Jeg aftjente min værnepligt hos telegraftropperne i Fredericia.

Feb 1996 - Jul 1997	Receptions- og nattevagt - Dansikring
Nov 1995 - Jun 1996	IT support - Holte Gymnasium To gange ugentligt hjalp jeg lærer og elever med diverse IT-relaterede problemer.
Apr 1994 - Jan 1996	EDB teknikker - Zitech Computer A/S Jobbet omfattede reparation og diagnosticering af computere samt kundesupport.

Uddannelse

Sep 2001 - Jun 2003	Cand.Merc Design & Communications Management - Handelshøjskolen i København (speciale ikke afsluttet) Cand.Merc. linien Design and Communication Management er en afsætnings-økonomisk linie, der behandler teoretiske begreber inden for fagområderne marketing, strategi, organisation, kommunikation og forbrugeradfærd. Al undervisning tager udgangspunkt i ægte virksomhedscases. Mine valgfag omfattede: <ul style="list-style-type: none"> • Projektledelse • Reklamens organisation, gennemførelse og evaluering • Brand Management • Intergrated Marketing Communication and Promotion management NB: Speciale mangler; studiet derfor ikke formelt afsluttet / bestået
Sep 1998 - Jun 2001	HA.Almen bachelor - Handelshøjskolen i København HA Almen Erhvervsøkonomi er en 3-årig bacheloruddannelse, der giver en alsidig og anvendelig erhvervskompetence, som kan bruges i stort set alle funktioner i virksomhederne, uanset branche og størrelse. Resultatet er en solid økonomisk all-round viden med både teori og praktisk kendskab til forholdene i erhvervslivet.
Aug 1995 - Jun 1997	Matematisk student - Holte Gymnasium / N. Zahles Gymnasium Matematisk student fra N. Zahles Gymnasium i en international klasse med matematik og fysik på højt niveau.
Aug 1984 - Jun 1994	1. til 9. klasse på Holte Gymnasium Grundskole I perioden 1990 til '93 var min regulære skolegang dog afbrudt af 3 års skolegang i amerikansk folkeskole

Øvrige kompetencer og relevante informationer

Kurser	2011 - Commercial Partner-forløb i Københavns Lufthavn, 5 moduler
	2011 - IPMA-D projektleder certificering I foråret 2011 blev jeg certificeret projektleder via IPMA på D-niveau
	2008 - Ledelse i TDC TDCs obligatoriske lederuddannelse, der gennem en kombination af teori og praktik sikrer de nødvendige kompetencer inden for personaleledelse, medarbejderudvikling, forretningsforståelse, strategiudvikling, kompetenceudvikling og konflikthåndtering

- Priser mv.**
- Maj 2015, SPORTMASTER: FDIH E-handelse prisen: Vinder af kategorien 'Bedste Omnikanal virksomhed'
 - Maj 2014, SPORTMASTER: FDIH E-handelse prisen: Finalist i kategorien 'Bedste Redesign'
 - Marts 2014, SPORTMASTER: Drupal Awards: Vinder af Bedste e-commerce Site
- Netværk**
- Danske Erhvervs "E-handels Netværk" og "B2B E-handels Netværk"
 - Netværk Danmarks erfagruppe "E-commerce/E-Business Direktører"
 - Formand for FDIHs erfagruppe "Online forretningsoptimering"
- Tekniske kompetencer**
- Programmeringssprog**
(X)HTML, XML, PHP, ASP, JavaScript, jQuery, SQL, SSI, ActionScript (Flash), CSS mv.
- Software**
Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Access), MS Project, Dreamweaver, Flash, Photoshop, Illustrator, InDesign, Fireworks, Navision, Omniture / SiteCatalyst mv. Google (Analytics, Tag manager, Docs, Mail, osv.), Drupal, Wordpress, Sitecore 6&8, Apsis, Exacttarget og meget mere...
- Øvrig trivia**
- Jeg bor sammen med min hustru, som jeg har 3 drenge sammen med, i en dejlig gammel muremestervilla med stor have - så der er altid nok at se til.
 - Har boet 3 år i USA og er derfor vant til at begå mig på engelsk på skrift og i tale
 - Har en ren straffeattest
 - Født 30. juni, 1978
- Find mig også her**
- LinkedIn** <http://dk.linkedin.com/in/janromme>
Facebook <http://www.facebook.com/rommejan>

Referencer og eksamensbeviser kan fremsendes efter behov.

Med venlig hilsen

Jan Romme

Kajerødvej 68
3460 Birkerød

Telefon +45 - 29 11 33 12
E-mail jan@romme.nu