



*Create
Positive
Knowledge
Deliver
Experience
Perform*

CV **jesper idorn**

Jesper Idorn
Jernbanevej 8a
2800 Lyngby
2084 9669
jesper@idorn.dk

curriculum vitae

Milcom A/S, Farum

PERIODE: Sept: 2009 - 2010

- Håndtering og udvikling af visuel brand identitet for Milcom og associerede selskaber
- Event planlægning, udstillinger, kunder arrangementer, VIP rejser, samt sponsorater af events
- Udvikling af prismodeller for nye produkter
- Direkte samarbejde med Nokia, HTC, Sony Ericsson, og Samsung omkring marketingsaktiviteter
- Partnerkommunikation via E-mail systemer og SMS tjenester
- Udvikling af nyhedsmagasin til både BC2 og B2B målgruppe.
- Inhouse motiveringstiltag og events

ESRI, California, USA

PERIODE: June 2008 - April 2009

Analyse af det globale Supply Chain Management marked

Udvikling og planlægning af international lancering af IT-løsning til offentlige transport selskaber

Marketing strategier for roll-out af international adresse håndteringsservice for Nordamerika og Europæiske markeder

Markedsanalyse af tilgængelighed og prissætning af geografiske data

Design af produkt marketing collateral for adresse håndteringsservice produkt

Informi GIS, Charlottenlund

PERIODE: 2002 - 2008

- Marketing planer. Markedsanalyser, Konkurrentanalyser
- Budgetter og opfølgning
- Salgsorienterede event planlægning, herunder udstillinger, kunder events
- GUI design for diverse software løsninger
- Udvikling af brand identitet og fremstilling af design guides for Informi GIS og relaterede selskaber (ConTerra.dk, Rapidis.com, GeoManagement.dk, eksempler kan vises).
- Ad Words og SEO. Team lead for CMS website implementering
- Projekt Management for International Brugerkonference, herunder udstillingsområde (salg af 35 stande) sponsoraftaler, overordnet design, konference website og offline materiale (Falconer, Copenhagen 2004)

Tribal DDB, København

PERIODE: 2001 - 2002

- Projektledelse af online kommunikationsportal
- CMS implementering for indhold for SONY Europa

Navision Software, Vedbæk (Idag Microsoft Business Solutions)

PERIODE: 1999 - 2001

- Content Management af corporate website. Implementering , rollout og undervisning i globalt CMS for Navisions internationale datterselskaber
- Marketing præsentationer og materialer i forbindelse med børsnotering, i direkte samarbejde med direktion og banker
- Branding
- International domain management

Erfaringer og kompetencer

Millcom

Mobiltelefon distributør

Hos Milcom fungerede jeg som Marketingchef med et team på 3 personer. Mine primære opgaver bestod i at udvikle kreative og salg/leadsgenerende marketingaktiviteter, budgetlægning, ansvar for designguide og sikre at al kommunikation fulgte standarden.

Jeg var ansvarlig for udvikling af den grafiske linie for partnerprogrammer, nyhedsbreve og magasiner og udviklede design templates til både Adobe produkter og til Microsoft office produkterne.

I forbindelse med udvikling af et nyt produkt med tegneserier på mobiltelefoner, var ansvarlig for den visuelle stil for markedsføring materiale og POS materiale

Arbejdede direkte sammen med den administrerende direktør og finansdirektøren i forbindelse med udvikling af corporate præstationer.

På onlinesiden var jeg ansvarlig for vedligeholdelse af Milcoms online forhandlershop samt corporate website og var en del af virksomhedens online strategiteam, hvor vi blandt andet planlagde kampagner, SEO og link strategier samt vurderede forbedringer til brugeroplevelsen.

Informi GIS -

Geografiske Informations Systemer

Inden jeg kom til Milcom, arbejdede jeg hos Informi GIS, der er dansk distributør af Geografiske Informations Systemer fra ESRI i USA. Hos Informi GIS var jeg Marketingchef og ansvarlig for hele virksomhedens markedsføring og kommunikation med direkte reference til direktøren. Mine opgaver omfattede udarbejdelse af marketingplaner, budgetter, afholdelse af udstillinger, salgsevents og brugerkonferencer, udvikling og vedligeholdelse af websites samt bistå udviklingsafdelingen med design i forbindelse med online leverancer til kunder. Implementering af Content Management løsninger (CMS), søgeord (SEO) og adwords samt webstatistik.

I tæt samarbejde med de enkelte segment ansvarlige sælgere, blev der udviklet kampagner og kommunikation, målrettet til segmentet (10 segmenter, af både offentlige og private virksomheder).

Jeg har været ansat i 2 omgange hos Informi GIS. Første gang fra 1993, hvor vi var 4 ansatte indtil 1999, hvor jeg skiftede til Navision. I 2003 blev jeg tilbudt, at komme retur til Informi GIS.

ESRI / Informi Expat

I perioden 2008-2009 var jeg udstationeret i hovedkvarteret for ESRI i Californien, hvor jeg arbejdede i den internationale marketingafdeling, og var tilknyttet Transportation og Commercial (bank & finans) afdelingerne.

I Transportation afdelingen var jeg involveret i lanceringen af en global løsning for offentlig transport og koordinering af markedsføringen mellem både den danske distributør og andre internationale distributører.

I Commercial afdelingen var jeg involveret i udviklingen af et international geokoder produkt (produkt til at finde korrekte vej data), i samarbejde med lang række internationale distributører.

Tribal DDB

Online Reklame bureau

Inden jeg returnerede til Informi GIS arbejdede jeg hos Online reklame bureauet Tribal DDB, hvor jeg var projektleder for Sony Europa. Vi var et team af 5 projektledere og opgaven lød på at implementere et komplet pan-europæisk website for alle Sony's produktlinier, samt at indføre et CMS. Sony's fokus var at levere det bedste og mest underholdende website, for deres brugere.

Navision Software

ERP systemer

Før jeg kom til Tribal DDB, var jeg ansat i 2 år hos Navision Software A/S i Vedbæk, som Marketing Web Editor. Her arbejdede vi på at udvikle et internationalt website, for alle Navisions distributører, samt at indføre et globalt Content Management System. Jeg var sammen med reklamebureauet, ansvarlig for at udvikle og vedligeholde den grafiske linie for Navision Software, både på online og for trykte medier. Hos Navision Software var ambitionen at skabe det bedste site blandt de globale ERP-udbydere. Gennem interviews med en række væsentlige stakeholdes, og grundigt forarbejde, fik vi etableret et velfungerende og strømlinet webkoncept i forbindelse med at Navision blev børsnoteret.

Uddannelse

Jeg har i dec 2010 afsluttet min uddannelse hos IAA. (International Advertising Association) i Marketing Management. Uddannelsen har et forløb på 1 ½ år. (læs mere <http://mm.iaa.dk/>)

Jeg er medlem af Dansk Markedsføringsforbund og har løbende deltaget i deres arrangementer og flere af deres kurser.

Igennem hele min karriere har jeg løbende uddannet mig, enten via selvstudier, kurser eller studieforløb.

Jeg deltager jævnligt på Copenhagen Business School's (CBS) Summer University programmer, primært for at holde min viden omkring markedsføring intakt, men også for at mødes med andre personer, der deler interessen for markedsføring, fra både Danmark og internationalt. Det er altid interessant at diskutere og udveksle ideer med markedingpersoner fra andre brancher og lande.

Lidt om hvem jeg er:

Jeg har en solid baggrund med at arbejde i internationalt orienteret virksomheder og opfatter mig selv som en god teamplayer. Jeg er livlig og engageret, og sætter pris på gode kollegaer og en professionel arbejdsplads. Rent sprogmæssigt er jeg flydende i engelsk, både skriftlig og mundtlig og taler og forstår svensk flydende.

Privat

Jeg bor i Lyngby sammen med min hustru. Jeg er en meget aktiv person og sætter pris på at dyrke sport. Jeg har igennem en årrække dyrket atletik på eliteniveau, 100m og 200m og har ligget blandt de 5-10 bedste i Danmark. I de sidste år af min aktive karriere, var jeg også en del af det danske Bobsledge landshold, hvor jeg deltog i en række internationale stævner, med henblik på kvalifikation til OL i Salt Lake City 2002. I denne sport gælder det om, at få teamet til at fungere optimalt og målet nås kun ved at samarbejde 100%.

Det krævede hård og målrettet træning at komme på dette niveau, og denne tilgang til opgaver har jeg senere haft meget glæde af, rent jobmæssigt.

Jeg dyrker stadig atletik, dog ikke på eliteniveau og dyrker styrketræning, cykling og tennis. Jeg nyder også aktive ferier enten med skiløb eller dykning.

Jobs

2009 – 2010	Milcom: Marketing Manager
2009 – 2009	Informi GIS: Marketing Manager
2008 – 2009	ESRI, California: Expat
2006 – 2008	Informi GIS: Marketing Manager
2002 – 2006	Informi GIS: Marketing Specialist
2001 – 2002	Tribal DDB: Project Manager
1998 – 2001	Navision Software: Worldwide marketing webeditor
1993 – 1998	Informi GIS: Marketing Koordinator
1992 – 1993	F8-Data (IBM center & Navision solution center)
1989 – 1992	Bikuben, nu BG Bank (Bankskole)
1987 – 1989	Student fra Gentofte Statsskole

Uddannelse

2009 - 2010	IAA uddannelse, Marketing Management
2007	CBS Summer University, 5 ugers intensiv International marketing studie (HA)
2005	CBS Summer University, 5 ugers intensiv marketing studie (HA)
1998	HD, 1 del
1996	Merkonom, Lyngby handelsskole

Referencer

Milcom	Claus Kuno, Chief Financial Officer 23 48 03 60.
Informi GIS	Matilde Lissa, Salgschef matildel@informi.dk 3996 5900
ESRI, USA	Simon Thomson, ESRI Commercial Business Industry Solutions Director Skriftlig anbefaling fremsendes gerne på opfordring

Produktkendskab

Adobe Illustrator	Indgående kendskab
Adobe PhotoShop	Indgående kendskab
Adobe Acrobat	Indgående kendskab
Adobe InDesign	Indgående kendskab
Adobe Dreamweaver	Indgående kendskab
MS Officepakken	Indgående kendskab

SMS markedsføringssystemer
Diverse CMS systemer

Generelt plejer jeg at kunne tilegne mig tekniske færdigheder i de fleste programmer på ganske kort tid.

Sprog

Dansk:	flydende i tale og skift
Engelsk:	flydende i tale og skrift
Svensk:	flydende tale
Norsk:	forståelse
Tysk:	nok til at bestille en runde øl

Kontakt:

Jesper Idorn
jernbanevej 8a
2800 lyngby
e: jesper@idorn.dk
m: 20 84 96 69