

Master-aspiranterne klar til at gå i kødet på DR Aktualitet og Videnskab. Fra venstre Nikolaj Stagis, adm. direktør Stagis A/S, Jørgen B. Dahl, Ledende overlæge, Glostrup Amtssygehus, Ole S. Rasmussen, ledelseskonsulent i arbejdsmiljø i Middelfart Kommune og Michael Bork, HR-konsulent Post Danmark.



Udfordret i virkeligheden

Fire studerende, en virksomhed og eksamination i 24 timer – den såkaldte Jack Bauer-eksamen. Sådan ser verden ud for håbefulde ledere, der ønsker en Master of Management Development fra CBS

AF KRISTOFFER HØST-MADSEN
 Tirsdag klokken 0900 blev kuverten åbnet. De fire master-aspiranter har ét døgn til besvarelse. Opgaven de skal løse, udspringer af en konkret problemstilling i virksomheden.
 »Hvis vi sammenligner med tidligere eksamener, så bliver vi væsentligt mere udfordret på denne her måde,« siger Nikolaj Stagis, der til dagligt er direktør i egen virksomhed.
 De fire master-aspiranter er på besøg i DR Byen, hvor afdelingen Aktualitet og Videnskab står til rådighed for

aspiranterne. Og det er ikke fordi, at afdelingen dækker videnskab i radio og tv.
 Tværtimod. DR-afdelingen har sammen med CBS sat rammerne for den problemstilling, som aspiranterne skal løse. Selve eksamensspørgsmålet er skrevet af den fagligt ansvarlige på handelshøjskolen, og hverken chefer eller medarbejdere i DR Byen kender ordlyden, før kuverten åbnes om morgenen.
Det blev sværere
 »Da vi forberedte os til eksamen i går, virkede det umiddelbart overkommeligt. Men da vi fik opgaven her til morgen, blev det noget sværere,«

siger Ole S. Rasmussen, der til dagligt er ledelseskonsulent i Middelfart kommunes miljøafdeling.
 De fire aspiranter er i gang med fjerde og sidste semester på Handelshøjskolen i København, CBS. Dagens eksamen er den sidste inden master-afhandlingen.
Lede gennem rammer
 Ifølge CBS' materiale om uddannelsen kvalificeres deltagerne til, »at vurdere og udvikle et repertoire af procesledelsesværktøjer, der gør det muligt at lede gennem rammer og etablere platforme for læringsmiljøer i virksomheden.«
 Ud over de to nævnte deltagere til den eksamen, som Børsen Executive har fået lov

til at forstyrre, består gruppen desuden af HR-konsulent Michael Bork, Post Danmark, og ledende overlæge Jørgen B. Dahl, Amtssygehuset i Glostrup.
 Sammen skal de fire aspiranter konstruere et udviklingsdesign, der kan løse op for virksomhedens konkrete udfordring. Det har de et døgn til.
Hjem til natten
 De fire aspiranter er rimeligt enige om, at de tanker og idéer, som måtte komme til dem i løbet af natten, formodentlig ikke er de bedste løsningsforslag. Derfor regner de ikke med at skulle bruge samtlige 24 timer i mødelokalet i DR Byen.
 »Vi har da en forventning om at komme hjem og sove,« siger Jørgen B. Dahl, der som læge ellers ikke er ukendt med 24-timers vagter.
 Under forberedelserne til eksamen har alle muligheder for at fejre afslutningen været på tale. En god middag og en aften i Nyhavn har været på dagsordenen, men tre timer inde i eksamen er Ole S. Rasmussen mere interesseret i, om han når det sidste tog til Middelfart.

meget spændende. Samtidig skal vi kunne noget på meget kort tid, hvilket gør det meget realistisk,« siger Michael Bork, og fortsætter:
 »Vi er i gang med en uddannelse og skal lære noget, men vi sætter da på at levere noget, som DR kan have glæde af.«
Uddannelsen indeholder
 hverken økonomi eller markedsføring, men er fuldstændig koncentreret omkring ledelse, og er samtidig en bred uddannelse på det organisatoriske område.
Lede gennem rammer
 Ifølge CBS' materiale om uddannelsen kvalificeres deltagerne til, »at vurdere og udvikle et repertoire af procesledelsesværktøjer, der gør det muligt at lede gennem rammer og etablere platforme for læringsmiljøer i virksomheden.«
 Ud over de to nævnte deltagere til den eksamen, som Børsen Executive har fået lov

til at forstyrre, består gruppen desuden af HR-konsulent Michael Bork, Post Danmark, og ledende overlæge Jørgen B. Dahl, Amtssygehuset i Glostrup.
 Sammen skal de fire aspiranter konstruere et udviklingsdesign, der kan løse op for virksomhedens konkrete udfordring. Det har de et døgn til.
Hjem til natten
 De fire aspiranter er rimeligt enige om, at de tanker og idéer, som måtte komme til dem i løbet af natten, formodentlig ikke er de bedste løsningsforslag. Derfor regner de ikke med at skulle bruge samtlige 24 timer i mødelokalet i DR Byen.
 »Vi har da en forventning om at komme hjem og sove,« siger Jørgen B. Dahl, der som læge ellers ikke er ukendt med 24-timers vagter.
 Under forberedelserne til eksamen har alle muligheder for at fejre afslutningen været på tale. En god middag og en aften i Nyhavn har været på dagsordenen, men tre timer inde i eksamen er Ole S. Rasmussen mere interesseret i, om han når det sidste tog til Middelfart.

meget spændende. Samtidig skal vi kunne noget på meget kort tid, hvilket gør det meget realistisk,« siger Michael Bork, og fortsætter:
 »Vi er i gang med en uddannelse og skal lære noget, men vi sætter da på at levere noget, som DR kan have glæde af.«
Uddannelsen indeholder
 hverken økonomi eller markedsføring, men er fuldstændig koncentreret omkring ledelse, og er samtidig en bred uddannelse på det organisatoriske område.
Lede gennem rammer
 Ifølge CBS' materiale om uddannelsen kvalificeres deltagerne til, »at vurdere og udvikle et repertoire af procesledelsesværktøjer, der gør det muligt at lede gennem rammer og etablere platforme for læringsmiljøer i virksomheden.«
 Ud over de to nævnte deltagere til den eksamen, som Børsen Executive har fået lov

meget spændende. Samtidig skal vi kunne noget på meget kort tid, hvilket gør det meget realistisk,« siger Michael Bork, og fortsætter:
 »Vi er i gang med en uddannelse og skal lære noget, men vi sætter da på at levere noget, som DR kan have glæde af.«
Uddannelsen indeholder
 hverken økonomi eller markedsføring, men er fuldstændig koncentreret omkring ledelse, og er samtidig en bred uddannelse på det organisatoriske område.
Lede gennem rammer
 Ifølge CBS' materiale om uddannelsen kvalificeres deltagerne til, »at vurdere og udvikle et repertoire af procesledelsesværktøjer, der gør det muligt at lede gennem rammer og etablere platforme for læringsmiljøer i virksomheden.«
 Ud over de to nævnte deltagere til den eksamen, som Børsen Executive har fået lov

meget spændende. Samtidig skal vi kunne noget på meget kort tid, hvilket gør det meget realistisk,« siger Michael Bork, og fortsætter:
 »Vi er i gang med en uddannelse og skal lære noget, men vi sætter da på at levere noget, som DR kan have glæde af.«
Uddannelsen indeholder
 hverken økonomi eller markedsføring, men er fuldstændig koncentreret omkring ledelse, og er samtidig en bred uddannelse på det organisatoriske område.
Lede gennem rammer
 Ifølge CBS' materiale om uddannelsen kvalificeres deltagerne til, »at vurdere og udvikle et repertoire af procesledelsesværktøjer, der gør det muligt at lede gennem rammer og etablere platforme for læringsmiljøer i virksomheden.«
 Ud over de to nævnte deltagere til den eksamen, som Børsen Executive har fået lov

meget spændende. Samtidig skal vi kunne noget på meget kort tid, hvilket gør det meget realistisk,« siger Michael Bork, og fortsætter:
 »Vi er i gang med en uddannelse og skal lære noget, men vi sætter da på at levere noget, som DR kan have glæde af.«
Uddannelsen indeholder
 hverken økonomi eller markedsføring, men er fuldstændig koncentreret omkring ledelse, og er samtidig en bred uddannelse på det organisatoriske område.
Lede gennem rammer
 Ifølge CBS' materiale om uddannelsen kvalificeres deltagerne til, »at vurdere og udvikle et repertoire af procesledelsesværktøjer, der gør det muligt at lede gennem rammer og etablere platforme for læringsmiljøer i virksomheden.«
 Ud over de to nævnte deltagere til den eksamen, som Børsen Executive har fået lov

Noget for noget

DR har gode erfaringer med kvalificerede studerende, så chefen for afdelingen tror på udbytte af samarbejdet med CBS.
 »Vi forventer at få inspiration til vores videre arbejde i afdelingen,« siger Søren Mikael Rasmussen, der er chef for DR Aktualitet og Videnskab.
 Derved er der forventningsafstemt mellem master-aspiranterne og værtsvirksomheden. DR-afdelingen har for haft gæster fra CBS, hvilket har givet både resultater og nye idéer.
 »Det er fantastisk spændende at åbne døren for nogen, der ikke har det ringeste kendskab til, hvordan vi arbejder,« siger Søren Mikael Rasmussen, der oplever at få andre indfaldsvinkler til organisationen gennem de studerende.
 »Vi er tidligere blevet inspireret af en ph.d'er, som faktisk har ændret vores måde at tænke på i nogle sammenhænge.«
DR-chefen anbefaler
 Samarbejdet med CBS bygger altså på gode erfaringer med at invitere studerende indenfor, og chefen for Aktualitet og Videnskab er ikke bleg for at anbefale det til andre virksomheder og organisationer, der måtte få en henvendelse fra CBS.
 Medarbejderne er mindst lige så interesseret i projektet som ledelsen. De bliver naturligvis spurgt, om de vil deltage, og det er helt frivilligt for medarbejderne.

Medarbejderne er nærmest på stikkerne for at få en kopi af det, som gæsterne skriver om virksomheden.
 DR-chefen lukker naturligvis ikke hvem som helst ind i organisationen, men der er en berettiget forventning, når det drejer sig om folk, der er ved at afslutte en master-uddannelse.
 »De er selv ledere i forvejen, så jeg regner ikke med, at de kommer ind og tramper rundt i organisationen.«
Billigere end konsulenter
 Samtidig kan gæsterne være med til at skabe et billede af organisationen, som virksomheden måske ikke er i stand til, fordi der ikke umiddelbart er et magtspil blandet ind i dialogen mellem aspiranterne og medarbejderne. Og så er aspiranterne væsentligt billigere end eksterne konsulenter.
 »Vi kan få en slags temperaturmåling på vores egen organisation, så forhåbentlig får vi nogle klare svar og et mere reelt billede af medarbejdernes situation,« siger Søren Mikael Rasmussen, der heller ikke er bleg for at implementere aspiranternes løsninger, selv om ingen endnu ved, hvilken karakter projektet bliver bedømt til.
 »Hvis det ser fornuftigt ud i forhold til, hvordan vi selv gør tingene, så bruger vi det,« siger DR-chefen.

Økonomidirektør

Udvikling af moderne økonomifunktion

Vores klient er en moderne, mellemstor logistik- og handelsvirksomhed, som beskæftiger over 400 medarbejdere og er beliggende i grænseregionen. Virksomheden er inde i en ekspansiv og kontrolleret vækst og omsætter årligt for ca. 600 mio. kr. med en god indtjening. Virksomheden arbejder internationalt inden for forskellige bestagtede forretningsområder og datterselskaber og ønsker nu at oprette og udvikle en central økonomi-, regnskabs- og it-funktion under ledelse af en ny økonomidirektør.

Økonomidirektøren vil med reference til direktionen blive ansvarlig for at udvikle en kompetent og effektiv økonomifunktion baseret på kvalitet og høj troværdighed i den løbende økonomiske styring og rapportering. Der er p.t. beskæftiget 13 medarbejdere i funktionsområdet, hertil kommer det faglige ansvar for 5 medarbejdere hos datterselskaberne.

Hovedopgaverne vil herudover være:
 • Videreudvikling af styringsværktøjer og ledelsesinformationsværktøjer til løbende at overvåge virksomhedens daglige operationer
 • En præcis og korrekt økonomisk og finansiel styring og rapportering til såvel direktionen som myndigheder og andre interessenter
 • En løbende effektivisering og standardisering af forret-

ningsgange og processer ved hjælp af moderne it- og telefonløsninger
 • Kontakt til finansielle og økonomiske samarbejdspartnere
 • Projektleder og sparringspartner ved strategiske investeringer og forretningsudvikling.

Faglige krav
 • Økonomisk uddannelse, cand.merc. eller HD(R)
 • Relevant ledererfaring fra en mellemstor international handels-, logistik- eller produktionsvirksomhed
 • Erfaring med en traditionel økonomifordelings opgaver, solid personlig driftsøkonomisk erfaring og erfaring med business controlling.

Stillingen kræver en udviklende og igangsatte personlighed, som stiller store krav til kvalitet og præcision. Analytisk er du skarp, god til at kommunikere klart og har flair for at se forretningsmæssigt på tal og økonomiske sammenhænge. Du er strategisk tænkende og er en god sparringspartner, som er indstillet på at deltage aktivt i den daglige drift af den nye økonomifunktion.

Du tilbydes et job i en af branchens succesfulde virksomheder, med udpræget mulighed for at være med til at præge fremtiden.

Send venligst din ansøgning mærket "DK-406-33588-W" til Mercuri Urval Executive, Gråbrødrevej 14, 6000 Kolding eller via e-mail til ans.kolding.dk@mercuriurval.com. Vores Klient vil ikke blive informeret om den enkelte kandidats identitet uden forudgående aftale mellem kandidaten og Mercuri Urval Executive.

EXECUTIVE

Mercuri Urval

taste of tokyo

EPA Foods A/S er Skandinaviens førende leverandør af frisk sushi til dagligvarehandelen. Virksomhedens produkter sælges gennem alle større dagligvarekæder i Danmark samt enkelte i Sverige og Norge. Det er virksomhedens ambition fortsat at drive udviklingen i kategorien for slanke færdigretter i Skandinavien og Europa. Virksomheden blev etableret i 2002 og beskæftiger i dag 35 medarbejdere og har domicil i Grøve.

Salgschef

Sushi til dansk og europæisk dagligvarehandel

Fokus på forøgelse af salget i vækstvirksomhed
 EPA Foods er en ung, dansk vækstvirksomhed, der med succes sælger sushi til dansk dagligvarehandel. EPA Foods ønsker nu at udvikle salget i Danmark og introducere sushi i den europæiske dagligvarehandel – ledningsvist især i Tyskland, Norge og Sverige.
 Derfor ansætter EPA Foods nu en "tung" og slagkraftig salgschef, der får totalansvar for såvel det danske marked som for de internationale markeder, og som dermed bliver spidspejls for virksomhedens fortsatte vækst.

Som salgschef relaterer du direkte til den adm. direktør og er en del af ledergruppen. Dine opgaver er bl.a. at:
 • udvikle eksisterende kunder ved at skabe salgskritikletter og introducere nye produkter
 • identificere og udvikle nye kunder i Danmark – herunder udvikle nye salgskanaler
 • identificere og udvikle nye kunder på eksportmarkedene, først og fremmest i dagligvarekæderne, men også alternative dele af detailbranchen.

Herudover er du sparringspartner for den adm. direktør i alle øvrige forretningsudviklede områder.

Stærk salgsprofil med pionerånd
 Du har nogle års succesrig erfaring med salg til dagligvarehandelen og arbejder i dag som Key Account Manager, salgschef, ekspedient, Area Sales Manager eller lignende. Du har nu lyst til at bruge dine opsøgende erfaringer inden for salg, forhandlinger og kundeudvikling i en spændende vækstvirksomhed, hvor du får stor indflydelse på salgsstrategien, og hvor du medvirker til at introducere et nyt produkt og udvikle eksport.

Har du lyst til denne fagligt og personligt udviklende pioneropgave, så send din ansøgning og CV mærket "DK-143-33563-W" til Mercuri Urval A/S, Philip Heymans Allé 5, 2900 Hellerup eller til ans.kbh.dk@mercuriurval.com

Mercuri Urval