

CURRICULUM VITAE FOR JENS HELMER RASMUSSEN

Resume

Har gennem mange års virke med personale- og budgetansvar i en energisektor under stadig forandring opnået betydelige kompetencer indenfor ledelse, kommunikation, strategi, økonomi og salg.

Beskæftigelse

2010 - Rådgivningsopgaver for Danske Fjernvarmeværkers Forening

Planlægning og gennemførelse af temadage

2009 - Ekstern underviser, vejleder og censor i Økonomi på CBS.

Undervisning i Mikroøkonomi (HA-alm)

Undervisning i Mikroøkonomi (HA-kom), herunder udarbejdelse af brush-up kursus i matematik

Undervisning i Makroøkonomi (HA-jur)

Undervisning i Erhvervsøkonomi (HA-mat), herunder udarbejdelse af opgavesæt og vejledende løsninger til undervisningen i Erhvervsøkonomi/mikroøkonomi.

Vejleder HA-jur og HA-kom

Gennemført kursus i Grundlæggende universitetspædagogik(februar 2010)

2009 - Beskikket censor på Markedsførings- og på Finansøkonomuddannelsen.

2009 - Rådgivningsopgaver for Statoil Gazelle

Udarbejdelse af ny markedsstrategi mm

2009 - 2011 Mentor, DONG Energy A/S.

Som led i en målrettet lederuddannelse mentor for yngre leder

2007 - 2009 Markedsdirektør, DONG Energy A/S.

Ansvar for salg af el og naturgas til engroskunder i Tyskland, Sverige og Danmark og til detailkunder i Tyskland, Holland og Belgien

Resultater:

- opbygget og udviklet salgsorganisation i Tyskland
- succesfuldt integreret hollandsk energiselskab
- opnået hurtig vækst i salg og indtjening på det nordeuropæiske marked

2006 Salgsdirektør, DONG Energy A/S.

Ansvar for salg af el og naturgas til erhvervskunder i Danmark og Sverige

Resultater:

- efter opkøb af en række store elselskaber sikret en vellykket integration og udviklet organisationen til at håndtere kombineret salg af el og naturgas
- forbedret selskabets image gennem målrettet produktudvikling og kundekontakt

1999 - 2005 Underdirektør, Dansk Olie og Naturgas A/S.

Ansvar for engrossalg og detailsalg af naturgas i Danmark og Sverige

Resultater:

- i tæt dialog med myndigheder, kunder og kundernes interesseorganisationer gennemført omstillingen af salgsorganisationen til det liberaliserede energimarked
- opbygget kundeloyalitet via udvikling og markedsføring af nye finansielle og energitekniske produkter
- implementeret nyt effektivt afregningssystem(SAP) med involvering og accept af alle berørte medarbejdere

1985 - 1999 Salg & Marketingchef, Dansk Olie og Naturgas A/S.

Ansvar for opbygningen af det danske naturgasmarked i samarbejde med 5 kommunalt ejede regionale selskaber

Resultater:

- hurtig opbygning af det danske naturgasmarked i konkurrence med olie og kul
- sikret at markedsopbygningen skete på et forretningsmæssigt grundlag
- øget salg og indtjening via udvikling og markedsføring af nye produkter til kombineret el- og varmeproduktion

1982 - 85 Afdelingschef, Dansk Olieforsyning A/S.

Ansvar for køb, transport, raffinering og salg af Saudi Arabisk- og dansk Nordsøolie

Resultater:

- opbygget og udviklet lønsomt integreret olieselskab
- etableret langsigtede forretningsmæssige relationer med den danske og internationale olieindustri

1980 - 82 Forsyningschef, Dansk Olieforsyning A/S.

Ansvar for køb og raffinering af Saudi Arabisk olie

Resultater:

- opbygget selskabets kompetencer indenfor oliehandel

1977 - 80 Trainee, Mobil Oil A/S.

Arbejdsopgaver indenfor forsyning, salg og økonomi

Resultater:

- udarbejdet omkostningsbesparende logistiksystem for olietransport
- udviklet nye interne og eksterne rapporteringssystemer

Bestyrelsesarbejde mm

- Mangeårig erfaring med bestyrelsesarbejde eksempelvis bestyrelsesmedlem i Dansk Gasteknisk Center, næstformand i FordonsGas Sverige og Statwerke Lübeck samt formand for DONG's salgsselskaber i Tyskland, Holland og Sverige.
- Dansk repræsentant i Intergas Marketing, med to år som dets formand
- Medlem af Energinets.dk's interessentforum

Uddannelse

1977 Cand. Polit. - Københavns Universitet