

TORBEN RICK

Hamburg

Mobil tlf.: + 49 171 8888 999
Email: rick@torbenrick.eu
Webside: www.torbenrick.eu

Født: 29. september 1962 i Sønderborg
Nationalitet: Dansk



RESUMÉ

Bred ledelsesmæssig erfaring, både på det strategiske og operationelt niveau, med en stærk track-record i at udvikle og implementere forretningsudvikling og -forbedringer samt forandringsledelse.

Via værdiskabende ledelse (value-adding leadership) skabt vækst i både omsætning og bundlinje. De vigtigste drivkræfter har været salgs- og marketing effektivitet, forbedret kunde- og medarbejder-tilfredshed, kundeservice, produkt management, tværgående forretningsforbedringer og virksomhedskultur.

Solid erfaring i udvikling og implementering af fremtidig strategisk retning: Vision, strategi, værdier, markedsplaner m.m.

International erfaring fra ledende stillinger i Danmark, Tyskland og Schweiz.

ERHVERVSERFARING

- 2009 - Divisionsdirektør & Group Business Development (DK)
- 2008 - 2008: Independent Executive Interim Manager (DE)
- 2006 - 2007: Business & Financial Improvement Director (DK)
- 1999 - 2006: Chief Operating Officer (DE)
Project Director (DE)
- 1998 - 1999: Commercial Project Director (CH)
- 1995 - 1997: Salgssupport-Direktør (DK)
Chef for Strategisk Business Unit (DK)
- 1990 - 1995: Logistik- og Indkøbschef (DK)
Adm. Direktør (DK)
Marketingchef (DK)
- 1989 - 1990: Projektleder (DK)
- 1987 - 1989: Projektleder (DK)
Marketingkoordinator (DK)

OPNÅEDE RESULTATER

Ved løbende at udfordre den måde „tingene gøres på“ (Let's create new and better results by challenging the way we do things) kombineret med organisatoriske refokus programmer:

- Kraftig vækst i EBITDA
- Kraftig vækst i kundebasen
- Kraftig forbedring af serviceniveau - kundeservice
- Forbedring af kunde- og medarbejdertilfredsheden

2012: Kraftig fokusering på business drivers - reduktion af til omkostningerne samt øget kundebase - resulterede i at EBITDA-margin blev forbedret fra + 2% i 2009 til + 30% i 2012. Fik succesfuld ændret organisationen til at være markeds-, salgs- og serviceorienteret.

2008: Succesfuld turn-around - kraftig fokusering på business drivers resulterede i at EBITDA-margin steg fra - 18% i 2007 til + 10% i 2008.

2007: Cash-in effekt på € 85 mio. svarende til 9% af den samlede omkostningsbase i 2007.

2006: Successful turn-around:
til - EBITDA steg med 138% fra € 29,7 mio. til € 70,6
1999 mio. EBITDA-margin steg med 82% til 7,0%
- Omsætningen steg fra € 700 mio. til € 1.000 mio.
- Kundebasen blev mere end fordoblet (til 3,4 mio.)
- Kunde- og medarbejdertilfredsheden blev kraftigt forøget
- Best-in class kundeservice.

1998: Succesfuldt opkøb af IPS (Internet Service Provider). På salgssiden, vandt Credit Swiss First Boston (London) som kunde.
Succesfuld implementering af Balanced Scorecard og culture change program.

UDDANNELSE

- Cand.merc. - Handelshøjskolen i Århus
- Customer Orientation for Value, INSEAD Executive Education
- High Performance Organizations, INSEAD Executive Education

SPROG

- Engelsk og tysk

TORBEN RICK

VERDO A/S, RANDERS, DANMARK
Energi

Divisions direktør & Group Business Development

Siden 2009

Divisions direktør ansvarlig for fiber selskabet Verdo Tele A/S (salg, marketing, product management, kundeservice, IT/teknik) og medlem af direktionen i Verdo A/S:

- Kraftig fokusering på business drivers - reduktion af omkostningerne samt øget kundebase - resulterede i at EBITDA-margin blev forbedret fra + 2% i 2009 til + 30% i 2012
- Øgede kundebestanden med 60% i et stagnerende marked - markedsandel steg fra 26% til 42%
- Fik succesfuldt ændret organisationen til at være markeds-, salgs- og serviceorienteret
- Kundetilfredsheden steg fra indeks 67 til 85 og medarbejdertilfredsheden til indeks 81 (Top Performer)

Group Business Development Executive ansvarlig for: Koncern forretningsudvikling og strategi, change management samt forretningsforbedringer.

MELIORATE SOLUTION, HAMBORG, TYSKLAND
Interim Management

Independent Executive Interim Manager

2008 til 2008

Interim Business Development Advisor, Energi Randers Danmark (Energi). Med reference til den adm. direktør ansvarlig for evaluering og forbedring af et større strategisk projekt.

Interim Business Development Advisor Vopium - Germany (Mobile VOIP). Udvikling af "routes to market" for Tyskland med reference til bestyrelsen.

Interim Business Development & Financial Improvement Executive Comlog A/S Danmark og Tyskland (Telematik). Med reference til bestyrelsen ansvarlig for turn-around - herunder forbedring af den finansielle performance samt produkt kvalitet:

- Succesfuld turn-around - kraftig fokusering på business drivers resulterede i at EBITDA-margin steg fra - 18% i 2007 til + 10% i 2008.

TDC A/S, KØBENHAVN, DANMARK
Telekommunikation

Business & Financial Improvement Director

2006 til 2007

Ansvarlig for "Business & Financial Improvement" - 34 medarbejdere - med reference til CEO for TDC Solution A/S - Lean Management, Business Process Management og reduktion af produktionsbehovet:

- For alle projekter en "cash-in" effekt på € 85 mio. svarende til 9% af den samlede omkostningsbase i 2007.

TALKLINE GMBH & CO. KG, HAMBORG, TYSKLAND
Mobil Telekommunikation

Chief Operating Officer

2001 til 2006

Som COO ansvarlig for 480 medarbejdere: eBusiness, indkøb/logistik, kundeservice, marketing, product management/product development, retention/prevention og salg med en årlig omsætning på 1.000 Mio. EURO:

- EBITDA steg med 138% som følge af en kraftig fokusering på kunde-rentabilitet og effektiviseringer - fra € 29,7 mio. i 2001 til € 70,6 mio. i 2005 - EBITDA-margin steg med 82% til 7,0%
- Omsætningen blev øget fra € 700 mio. til € 1.000 mio.
- På trods af næsten markeds-mætning blev kundebasen mere end fordoblet (til 3,4 mio.)
- Kundetilfredsheden steg fra indeks 100 til 124
- Best in class kundeservice - Connect Call Center test: 2001: Førsteplads, 2002: Andenplads, 2003: Førsteplads blandt alle tyske service-providers
- Medarbejdertilfredsheden steg fra indeks 72 til 83

Talkline blev solgt til konkurrenten Debitel/Mobilcom for € 560 mio.

TORBEN RICK

TALKLINE GMBH & CO. KG, HAMBORG, TYSKLAND
Mobil Telekommunikation

Project Director

1999 til 2000

Med reference til CEO og medlem af "Erweiterte Geschäftsführung (EGF)" ansvarlig for forretningsudvikling:

- Udvikling og implementering af refokus program (Turn-around) som omfattede omkostnings- og omsætningsprogram
- Succesfuld implementering af Culture Change Program "Wir machen es einfach" (We just do it - We make it simple)
- Reducering af call volumen som følge af implementering af en lang række selvbetjeningsydelser samt reducerede churn med 45% via retention/prevention programmer.

SUNRISE COMMUNICATIONS AG, ZÜRICH, SCHWEIZ
Telekommunikation

Commercial Project Director

1998 til 1999

Med reference til CEO ansvarlig for forretningsudvikling i en nyetableret virksomhed ejet af TDC, British Telecom, UBS, Migros og SBB:

- Succesfuldt opkøb af ISP (Internet Service Provider): kommercielle og juridiske forhandlinger, due diligence, business plan og integration
- På salgssiden, vandt Credit Swiss First Boston (London) som kunde - global kunde med en årlig omsætning på € 13 mio.
- Succesfuld implementering af Balanced Scorecard og culture change program: "Let's follow the sunrise on a balloon trip around the world".

TDC A/S, AARHUS, DANMARK
Telekommunikation

Salgssupport-Direktør

1997

Salgssupport direktør med reference til divisionsdirektøren og ansvarlig for national og international salgssupport med 72 medarbejdere, inkl. 7 afdelingschefer.

Ansvarlig for National pre-salgs support, international pre-salgs support, projektlede Total Service Management, kontrakt-administration, udvikling og implementering af balanced scorecard og project management for hele datadivisionen

- Reengineered den samlede salgssupport process i TDC
- Øgede det professionelle kompetenceniveau i organisationen og implementerede en række management værktøjer til overvågning og udvikling af support funktionen.

Chef for Strategisk Business Unit

1995 til 1996

Chef for Strategisk Business Unit med reference til divisions-direktøren (datadivisionen)

Ansvarlig for en nyetableret Strategisk Business Unit - Total Service Management med 13 medarbejdere - hvis mål var at udvikle og implementere service-ydelser inden for IT Facility Management området.

På salgssiden ansvarlig for en årlig omsætning på € 13 mio., mens marketingsiden primært omfattede marketing strategi, kunde- og konkurrentanalyser, udvikling af salgs- og marketingsværktøjer, PR- aktiviteter, deltagelse i konferencer og seminarer m.m.

DANADATA A/S, AARHUS, DANMARK
Informations teknologi

Logistik- og Indkøbschef

1992 til 1995

Med reference til CFO ansvarlig for indkøb, logistik, konfiguration & test-center samt forhandlerteam - ialt 37 medarbejdere.

En årlig indkøbsvolumen på € 100 mio. fordelt på 4.500-5.000 artikelnumre med en årlig lageromsætningshastighed på 11-12. Håndtering og ekspedition af 200.000-220.000 enheder årligt samt salg til forhandlere - årlig omsætning € 30 mio.

TORBEN RICK

DANADATA A/S, AARHUS, DANMARK
Informations teknologi

Adm. Direktør

1992 til 1995

Ansvarlig for distributionsselskabet PC Distribution A/S (ejet af 50% af DanaData A/S). Internationale kontraktsforhandlinger i USA, England, Frankrig og Tyskland samt opbygning af forhandlernetværk i Danmark.

Marketingchef

1990 til 1991

Med reference til den adm. direktør ansvarlig for marketingfunktionen med 4 medarbejdere. Endvidere ansvarlig for internationale marketingaktiviteter i forbindelse med International Computer Group (ICG) i Paris.

NYKREDIT, AARHUS, DANMARK
Realkredit

Projektleder

1989 til 1990

Produkt- og marketingansvarlig - business-to-business markedet - samt ansvarlig for den centrale kultur- og sportsponsorering.

KREDITFORENINGEN DANMARK, KØBENHAVN OG ODENSE, DANMARK
Realkredit

Projektleder

1988 til 1989

Ansvarlig for projektgruppen "Salg & Marketing" hvis mål var at udarbejde strategiske forslag til Kreditforeningen Danmarks direktion og bestyrelse som led i projektet "En plan for KD".

Marketingkoordinator

1987 til 1988

Ansvarlig for decentrale marketing og sponsorering på Fyn med 2 medarbejdere.

UDDANNELSE

Cand.merc. - Handelshøjskolen i Århus

1987

HA - Handelshøjskolen i Sønderborg

1984

SUPLERENDE UDDANNELSE

Customer Orientation for Value, INSEAD Executive Education (F)

2004

High Performance Organizations, INSEAD Executive Education (F)

2001