

Erfaren bestyrelsesprofil og strategisk sparringspartner med fokus på at skabe momentum mellem strategi, ledelse og kultur.

Jeg bidrager i bestyrelser, hvor der er behov for at skabe bevægelse mellem strategi, ledelse og kultur. Min erfaring som ejerleder og ledelsesrådgiver har lært mig, at beslutninger får bedst effekt, når de kan omsættes og mærkes i organisationen.

Jeg engagerer mig dér, hvor forretningen skal udvikles – og hvor der er brug for at koble det menneskelige perspektiv til de strategiske beslutninger. Det handler ikke kun om at vælge retning, men om at sikre, at virksomheden har kræfterne og kulturen til at følge den.

- Oplever I, at den konstante brancheudvikling vanskeliggør jeres ellers velfunderede forretningsmodel?
- Er virksomhedens værdi-kædenetværk opbygget til gensidige relationer?
- Eller oplever I, at strategien er svær at implementere?

Uddannelse:

- Udvidet bestyrelsesansvar, EAAA 2017
- Grundlæggende bestyrelsesuddannelse, EAAA 2015
- Stress specialist Bladbjerg Kibsgaard 2018
- Mastercoach Bladbjerg Kibsgaard 2017

Brancheerfaring:

- Prof. ledersparring og personligt lederskab
- Service og rådgivning
- Retail & FMCG (Fast Moving Consumer Goods)

Bestyrelseserfaring:

- **Naga A/S**
2024 april – fortsat: Bestyrelsesformand
- **Spar Nord**
2024 marts – 2025 oktober: Bankrådsmedlem
(Rådene nedlagt ved Nykredits overtagelse)
- **Business Horsens**
2023 – 2025: Bestyrelsesmedlem
2023 – 2024: Bestyrelsesleder
- **SB Butiksservice ApS**
2016 – 2021: Bestyrelsesformand



Maj Britt Borchert

-  +45 2242 8818
-  mb@majbrittborchert.dk
-  Majbrittborchert.dk
-  [LinkedIn profil](#)

Frivilligt arbejde:

- **Stensballegaard Golf**
2023 – Bestyrelsesmedlem
- **Stensballegaard Golf, Ladies Section**
2022 – Formand
2021 – 2022 – Næstformand
- **Horsens Kommune, Jobtask Forcen**
2016 – Erhvervsmentor

Erfaring:

- + 15 års erfaring som ejerleder, CEO, 2009 – 2022
- + 20 års erfaring med SMV med fokus på serviceydelser og FMGC
- + 6 års erfaring som frivillig erhvervsmentor
- 5 år som bestyrelsesmedlem, SB Butiksservice ApS 2016 – 2021
- + 10 års erfaring som erhvervsmentor

Strategiske kompetencer:

Kommerciel leder med særligt fokus på:

Strategi og forretningsudvikling	Ledelse og organisationsudvikling	Professionel ledersparring	Salg og salgsledelse
Forstår og udfordrer virksomhedens forretningsmodel og retning. Fokus på markedsposition, værdikæde og implementering af strategiske beslutninger.	Erfaring med at skabe ledelsesstruktur og kulturer, der understøtter strategi og vækst. Fokus på ejerskab, ansvar og udvikling af nøglepersoner.	Bidrager til refleksion og tydelighed i beslutningsrummet. Hjælper med at skabe sammenhæng mellem strategi, adfærd og kommunikation.	Kommerciel forståelse og indsigt i kunde- og markedsdynamikker. Erfaring med at koble salgsstrategier til overordnede forretningsmål.

Andre kompetencer:

- Indgående viden om det tyske marked
- Strategiimplementering
- Handlekraftig og aktiv – også på svære beslutninger
- Giver et oplyst grundlag at træffe beslutninger på

Resultater:

- Mærkbart og personligt lederskab
- Gode relationer skabt hele vejen rundt i værdikæden
- Sikre en forretningsmodel, der følger med udviklingen
- Højere kunde og medarbejdertilfredshed
- Lavt sygefravær og høj trivsel

- Markant øget fastholdelsesprocent
- Gennemført salgsproces af egen virksomhed

Personen bag:

- Motiveres af fælles mål
 - Respekt for andres model af verden, og derfor god i samarbejde med andre mennesker
 - Positiv og nysgerrig tilgang og spørger gerne ind
 - Stærk på feedback og tager læring
 - Har ambitioner på egne vegne – og på de opgaver, jeg er en del af
 - Spiller golf og er kreativ
 - Min søn (1998) er bosat i udlandet efter uddannelse fra Aarhus Universitet.
International Virksomhedskommunikation, tysk
-