

Bestyrelsesprofil

Maj Britt Borchert

- 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:

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


Bestyrelseserfaring:

- **Naga A/S**
2024 – Bestyrelsesformand
- **Spar Nord**
2024 – Bankrådsmedlem
- **Business Horsens**
2023 – Bestyrelsesmedlem
2023 – 2024 – Bestyrelsesforperson
- **SB Butiksservice ApS**
2016 – 2021 – Bestyrelsesformand

Frivilligt arbejde:

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



 +45 2242 8818

 mb@majbrittborchert.dk

 Majbrittborchert.dk

 [LinkedIn profil](#)

Medlem:

- AROS board, Aarhus
- nBoard, Bestyrelsesdatabase
- Lederkvinder, Østjylland

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 Butiks-service ApS 2016 – 2021

Strategiske kompetencer:

Kommerciel leder med særligt fokus på:

Ledelse og organisationsudvikling	Strategi og forretningsudvikling	Salg / salgsledelse	Prof. ledersparring
-----------------------------------	----------------------------------	---------------------	---------------------

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