Curriculum vitae



Navn: Frank Poulsen
Adresse: Ferren 71
9492 Blokhus

+45 25 400 800
fp@frankpoulsen.dk

Født: 5. januar 1965

Resumé:

Gennem de seneste mere end 35 år har jeg arbejdet i et internationalt miljø med hovedvægten på leverandørstyring, projektledelse, business to business salg, samt undervisning såvel internationalt som nationalt.
30 års ledererfaring med personalegrupper fra timelønnede til udviklingsingeniører har givet mig en god ballast i forandringsledelse, og stærke samarbejdsevner på tværs af faglige og kulturelle skel.
.

Personlighed:

Udadvendt, med højt drive og engageret
Synlig med naturlig autoritet
Struktureret
Troværdig
Empatisk & social
Afbalanceret

Faglige kompetencer:

Ledelse
Salgs- og forretningsudvikling
Projektledelse, teknik og økonomiopfølgning
Kommunikation og samarbejde

Ansættelser:

2026 -

FP Consult
FP Consult tilbyder rådgivning og projektstøtte med fokus på internationalt salg, forretningsudvikling og tekniske løsninger.
Med solid erfaring fra energi og maritime sektor, samt internationale markeder hjælper FP Consult virksomheder med at udvikle deres forretning og skabe målbare resultater.
Kernekompetencerne omfatter strategisk rådgivning, internationalt salg og markedsudvikling, kunde- og partnerudvikling, projektledelse samt kommerciel og teknisk support.
FP Consult arbejder praktisk, struktureret og resultatorienteret – fra strategi og markedsanalyse til implementering og opfølgning.

Founder & Managing Director

2026 -

TransForm af 1994 ApS
TransForm af 1994 ApS er en privatejet dansk bioengineering-virksomhed med mere end 35 års erfaring inden for miljøteknologi og bæredygtige løsninger.
TransForm har gennem årene etableret mere end 1.000 projekter i over 30 lande verden over.
Vi designer, projekterer, superviserer, etablerer og driver bæredygtige og miljøvenlige systemer med fokus på effektive og langsigtede løsninger.
Vores teknologier er baseret på naturlige biologiske processer.

Sales Director
Internationalt salg og vækst
Overordnet ansvar for udvikling af internationale markeder, salgsbudgetter og vækst samt den strategiske salgsproces fra marked til kunde og ordre.
Kunder og strategiske relationer
Opbygge, udvikle og fastholde langsigtede relationer til nøglekunder og strategiske samarbejdspartnere.
Distributører, forhandlere og agenter
Udvikle det internationale partnernetværk samt sikre kommerciel og teknisk support, aktivitet og effektiv markedsbearbejdning.
Strategi og forretningsudvikling
Identificere nye markeder og forretningsmuligheder samt omsætte markeds- og kundeindsigt til konkrete strategiske og kommercielle initiativer.
International markedsrepræsentation
Repræsentere virksomheden over for kunder og samarbejdspartnere gennem internationale kundemøder, forhandlinger, produktpræsentationer, messer og øvrige markedsaktiviteter.

2021 – 2026

Nordan Marine A/S
Nordan Maine opererer i hele verden med hovedkontor i Frederikshavn, Danmark og afdeling i Singapore.
Med mere end 25 års erfaring leverer primært udstyr og ydelser til skibs- og offshore industrien.
Vores serviceteams består af fuldt kvalificerede folk med bred erfaring og er uddannet og certificeret til at teste, udfører eftersyn og certificere sikkerhedsventiler, pumper, kompressorer & kalibrering på LPG-, LEG- og LNG-tankskibe.

Sales Manager
Internationalt salg
Opbygge og udvikle kunderelationer
Optimere virksomhedens kommercielle strategi på baggrund af indgående indsigt i markedet
Kontrakt/samhandelsaftaler
Pre docking inspection
Ledelse af afdeling

2016 - 2020	*Loxam A/S* LOXAM er Europas største udlejer af maskiner, jord- og anlægsmateriel, lifte, liftvogne, moduler og skurvogne. Loxam leverer til bygge- og anlægssektoren, industrien, den offentlige sektor, servicesektoren og private. *Afdelingsleder – Rental, Aalborg & Frederikshavn*
2012 - 2015	*Dansk Solvarme ApS/Danish SUN ENERGY ApS* Salg og udvikling af "grøn" energi inden for områderne solceller, solvarme, varmepumper & biovarme til private & erhverv. Danish SUN ENERGY er EPC Contractors på solcelle parker og total solcelle løsninger, herunder professionelle LED løsninger for B2B, Worldwide. *Sales Manager*
2010 - 2012	*Mariendal Electrics A/S* Mariendal Electrics A/S er en landsdækkende rådgivnings- og servicevirksomhed indenfor nybyggeri, renovering og service af tekniske installationer. Mariendal Electrics A/S vil være førende system integratorer af løsninger indenfor it, sikring, el, energi teknik og automation. *Sales Manager* *Afdelingsleder – Service & sikring*
2008 – 2009	*Multicheck A/S – Horsens* Multicheck A/S er specialiseret inden for salg og service af udstyr til fødevare sikkerhed. Produkterne er metaldetektorer, røntgen, vision og vejeudstyr *Teknisk direktør.*
1994 – 2008	*FORCE Technology – Brøndby* FORCE Technology er et teknologi- og viden hus med otte fokusområder inden for processer, materiale, certificering, maritim, energi, sensorteknologi, ledelsessystemer og management. *Distriktsinspektør. proceskonsulent & projektleder*
1989 – 1994	*Grønlands Handel – København* Statsligt ejet selskab med ansvar for drift af butikker, fabrikker, olieanlæg og fragt på Grønland. Selskabet blev i 1992 opdelt i tre selvstændige aktieselskaber. Antal medarbejdere ca. 3.500 *Teknisk rådgiver.* Daglig drift af tankanlæg på Grønland, herunder nybygning og renovering.

Uddannelse:

Marts 1999	Merkonom, salg & økonomi
April 1988	Udv. maskinmester med elinstallatørbevis, Aalborg Maskinmesterskole.

IT-kompetencer:

Microsoft Office pakke
Finansprogrammer – C5, Navision, e-conomic
CRM-systemer – Salesforce, Super office
Adobe Acrobat
AI værktøjer
Stort kendskab til en del andre programmer

Sprog:

Dansk i skrift & tale
Engelsk i skrift & tale
Tysk i tale
Skandinavisk – god sproglig forståelse

Supplerende uddannelser og kurser:

Beskrivelse
Projektledelse
Salgsteknik I & II
Psykologi i salget
Økonomisk argumentationsteknik
Psykologi/kommunikation,
Personlig planlægning og udvikling,
Dynamisk ledelse og personlig udvikling,
Projektledelse I, II & III, DIEU
Jobspecificerede kurser

Interesser:

IT & teknik generelt, socialt samvær med venner og familie, samt naturen i og omkring Blokhus

Referencer:

Oplyses gerne efter nærmere aftale

Tillidsposter:

Grundejerforeningen ”FERREN”
2005 – 2012 bestyrelsesmedlem
2012 – 2021 formand
2021 – 2023 bestyrelsesmedlem
Blokhus Vandværk a.m.b.a.
2005 – 2015 bestyrelsesmedlem

Foreninger:

Det Broderlige Skydeselskab - Aalborg
Round Table 42, Nørresundby – aktiv “past tabler”