

-alle mennesker er unikke – uden undtagelse!

DIN PROFIL

SCHEEL CPH / BARBARA MAEGAARD SCHEEL

SUCCEFULD KARRIERERÅDGIVNING af Barbara Maegaard Scheel / SCHEEL CPH 2022 Copyright ©

PROFIL

En PROFIL er en skarp, kort og konkret beskrivelse af de ting, du ønsker at beskæftige dig med fremadrettet, uanset din tidligere uddannelse, profession og erfaring.

Profilen skal beskrive dit drømmejob og give andre et hurtigt overblik, hvad du drømmer om at beskæftige dig med, dine kompetencer, ressourcer og personlighed - også kaldet personlige egenskaber.

Profilen skal kun fylde 1 side!

En Profil er *ikke* et CV. Profilens har derfor fokus på dine kompetencer fremfor datoer og resultater.

Lige kort: Hvorfor have en profil?

1. En profil giver et signal om, at du har gjort dig overvejelser om, hvad du rigtig gerne vil arbejde med. Profilens er dit såkaldte 'visitkort', der giver et førstehåndsindtryk, af, hvad du drømmer om at arbejde med. Man kan sammenligne profilen med SoMe profiler (sociale medier), hvor man lægger sine fortællinger og billeder ud og forhåbentlig kun dem, der sender det signal, man gerne vil give af sig selv. Med andre ord, - man viser omverdenen, hvem man er, og hvad man er interesseret i.
2. Når man skal finde sit nye job, er netværket vigtigt -, venner, bekendte, connections på LinkedIn, Facebook m.m. Disse mennesker er ikke interesseret i at sidde og gennemlæse dit CV og hjælpe dig med at finde ud af, hvilket job du kan søge. Det har de ofte ikke tid til. De vil gerne hurtigt vide, *hvad* du gerne vil arbejde med og *hvorfor*, så de lettere kan anbefale dig til de rette personer i *deres* netværk.

3. Profilen viser, at du kender dine styrker og kompetencer. Fordi du har en bestemt uddannelse, er det ikke sikkert, at du vil bruge den i dit næste job. Det er heller ikke sikkert, at du ønsker at have den samme jobfunktion som i dit tidligere job, - og det er slet ikke sikkert, at dit nye job eller drømmejob ligger i den samme branche. Måske vil du bruge dig selv i en helt ny og anderledes sammenhæng. Det kan man ikke læse ud af dit CV - men ud af din Profil.
4. Når andre ved *hvad* du gerne vil og *hvorfor*, så er det så meget nemmere for dem, at hjælpe dig videre. Forestil dig, at du holder møde med en person i dit netværk, som spørger dig, hvad du gerne vil arbejde med, og du fortæller, at det ved du faktisk ikke. Det sætter den anden person i en situation, hvor han eller hun nu begynder at skulle tage stilling til, hvad du kan bruge dig selv til, og det kan være krævende for den anden. Især fordi mange ikke er så gode til at spørge ind til andres interesseområder, og dernæst er de flestes tid dyrebar. I stedet for et interessant og inspirerende møde, hvor du kan fortælle om alt det, du drømmer om at arbejde med, bliver det et møde, hvor den anden kommer på 'overarbejde' og skal hjælpe dig med at blive afklaret.

(PS man kan *godt* holde et møde med en person *uden* at vide, hvad man gerne vil arbejde med. Men så skal man sætte dagsordenen derefter - og *inden* mødet, så den anden kan forberede sig på, at mødet går ud på at hjælpe dig med at afklare, hvad du gerne vil.

5. Profilen skal også sende et signal om, at du kender dit formål med det, du gerne vil lave - altså *hvorfor*. Mennesker, der kender formålet, med det de laver, har nemmere ved at få succes med det, de laver, og få solgt deres budskab klart og tydeligt.

People don't buy what you do, they buy why you do it!
Forfatter Simon Sinek

På næste side får du lidt inspiration.

Har du brug for at indhente en af mine skabeloner og arbejde med den, skal du blot sende mig en mail på barbara@scheelcph.dk. Så havner skabelonen i din mailbox.

Rigtig god arbejdslyst.
Barbara Maegaard Scheel

PROFESSIONAL
PROFILE

HANNAH
NIELSSON

REFERENCES:
LUNDBECK
PFIZER
GRO KAPITAL

CONTACT:
Mobil + 45 xxxx xxxx
Mail fshfdhsaf@gfdgfdusgfwl.com

STRONG
LEADER
PROFILE

When new Market Development needs a
strong & result oriented leadership profile!

– Let's get ready for Lift Off!

- Leading & Identifying tasks with optimization potential within the market.
- Executing excellent interpersonal communication and negotiation with customers.
- Building, creating, maintaining and enhancing mutually, succesful, beneficial internal and external relationships with customers.
- Turning data and analyzes into strong sales material.

Nina Helmer Smidth
PROFESSIONAL PROFILE

INTERNATIONAL
MARKETING
MANAGER

With an Innovative Mindset
building International B2B2C
Partnerships

Nina@Helmersmidth.dk
www.LINKEDIN.xxxxxx.dk
MOBIL 20202020
CV 2022 / By Request

Lorem ipsum dolor sit amet, ligula suspendisse nulla pretium, rhoncus tempor fermentum, enim integer ad vestibulum volutpat. Nisl rhoncus turpis est, vel elit, congue wisi enim nunc ultricies sit, magna tincidunt. Maecenas aliquam maecenas ligula nostra, accumsan taciti. Sociis mauris in integer, a dolor

netus non dui aliquet, sagittis felis sodales, dolor sociis mauris, vel eu libero cras. Faucibus at. Arcu habitasse elementum est, ipsum purus pede porttitor class, ut adipiscing, aliquet sed auctor, imperdiet arcu per diam dapibus libero. Ac dolor ac adipiscing amet bibendum nullam, lacus molestie ut libero nec, diam

et, pharetra sodales, feugiat ullamcorper id tempor id vitae. Mauris pretium aliquet, lectus tincidunt. Porttitor mollis imperdiet libero senectus pulvinar. Etiam molestie mauris ligula laoreet, vehicula eleifend.

Competences

Mastering Digital Marketing,
Copenhagen Business School
Xxxxxxxxxxxxx
Xxxxxx
Xxxxxxxxx

Master Human Resource &
Development,
Aarhus University,Denmark

New Bizz -

fgdsjgfdsgdghdsgvhgbvvhv
bvchxbvhcxbcvcbvncxbvncx
bvncbvncbvnmcbvnmcbvnh
bvjfbj.

Innovation -

hduhhghf
Bgjbjhf
Vnjvnjf
bvhdgvhdsgdhbvhdvhdv
hbvhfbvht.

Sales -

gvhdjgvv
Vbfjbjbvbjv
Vbcjbvjbvjc
Vbcbvcbvncbvncbvncbvncb
vncbvncbvncbvncbvncbvnc

Marketing -

gvhghdgvdhgvjd
Bvhbvjbvjbvjbv
Fvbhbvhjdjbvjbv
Bvncbvncbvncbvnc

Team Management &
Relationship building -

gvjghvvcvbdhg
Vbhvbhcbv
Vbhbvjhcnvcxbvhcbvncvb
Vbncbvnc

SUCCEFULD KARRIERERÅDGIVNING af Barbara Maegaard Scheel / SCHEEL CPH 2022 Copyright ©

SØREN
VESTERGAARD

STRATEGIC
BUSINESS
DEVELOPMENT
SPECIALIST

When technology is destined for new markets
— let's get ready for Lift Off!

PHONE +45 XX XX XX XX
EMAIL SørenV@hotmail.com
LINKEDIN www.linkedin/vxxxxxxv

PROFESSIONAL
PROFILE

SØREN
VESTERGAARD

Acceleration of top line growth AND improvement of operational profitability

PREPARE

I help innovative new technology ventures and savvy developers to prepare well ahead commercially and get all fired up for *global* business to business launch of new *branded* products and services.

BUILD UP

The build up of organizational business acumen and capability to forge early and strong relations with strategic customers are examples of mission critical undertakings, where someone walking the talk as a versatile, ressourceful and reliable commercial development executive can be a tremendous asset on the journey.

QUALITY

I deliver quality commercial process, operational competency, customer validation and credibility to teams at all operational levels. This is documented by a vast and consistent *international* track-record of business results as a business leader and people manager in a string of blue chip Danish companies. I enjoy working in very diverse industries and with innovative brand leaders of global reach with strong foundations of long term and independent ownership.

REFERENCES

Danish Crown A/S
Pharmacosmos A/S
Thrane & Thrane A/S
Coloplast A/S
LEO Pharma A/S

COMPETENCES

Academy Economist, Niels Brock School of International Business

Graduate diploma in Business Administration, HD(A), Copenhagen Business School

Executive Master of Business Administration, E-MBA, Copenhagen Business School

COMMERCIAL COMPETENCES THAT INTEGRATE WELL WITH LIFE SCIENCES

- Pioneering**
Sets new standards in creating customer solutions of global reach.
- Integrity**
Considers corporate brand values and vision first in the development of team skills and merit.
- Engagement**
Energizes high tech competent teams by a hands on and visible personal leadership.
- Coherence**
Considers all elements of business strategy to secure efficient and predictable outcomes.

FOR CURRICULUM, Please Contact:
Søren Vestergaard
PHONE +45 XX XX XX XX
EMAIL SørenV@hotmail.com
LINKEDIN www.linkedin/vdvdvdvdv

PROFESSIONAL
PROFILE

ALEX NIGEL

CONTACT:
Mobil + 45 xxxxx xxxxx
fshfdhsaf@gfdgfdusgfui.com

STRONG LEADER PROFILE

- Leading & Identifying tasks with optimization potential within the market.
- Executing excellent interpersonal communication and negotiation with customers.
- Building, creating, maintaining and enhancing mutually, succesful, beneficial internal and external relationships with customers.
- Turning data and analyzes into strong sales material.

REFERENCES:
LUNDBECK
PFIZER
GRO KAPITAL

Kreativ & dynamisk medarbejder

With focus on developing new exciting products to B2C market
which suits the modern consumers lifestyle.



Hannah Nielsson

CONTACT:
Mobil + 45 xxxx xxxx
Mail ghsgfh@gdjsk.dk



REFERENCES:
INSTAGRAM xxxxxx
FACEBOOK xxxxxx
WEBSITE xxxxxx



...at your service

Regnskab fgdsjgfdsgdsgdsgvghbvvh bvncxbvncxbvncxbvncvncx bvncbvncbvncbvncbvncbvnc bvjfbv.	Sales gvhdjgfv Vbfjbvjbvjbv Vbcjbvjbvjbv Vbcbvcbvncbvncbvncbvncb vncbvncbvncbvncbvncbvnc	Referencer gvjghvvcvbdhg Vbhvbhcbv Vbhvbhcbvncvxbhcbvncv Vbncbvnc	Kontakt Email: atyourservice@regnskab.dk Mobil +45 50505050 LinkedIn xxxxxxxxxxxx.com
Regnskab hdvghghf Bgjbjhf Vnjvbjf bvhdgvhdsgdsvhdvhdv hbvhfbvht.	Marketing -gvhjghdgvdhgvjd Bvhbvjhbjkjbvjk Fvbbvhjdjbvjbvjbv Bvncbvncbvncbvnc		

Hannah Nielsson

With focus on developing new exciting
products to B2C market which suits the
modern consumers lifestyle

– Let's get ready for Lift Off!



REFERENCES:
INSTAGRAM xxxxx
FACEBOOK xxxxx
WEBSITE xxxxxx

CONTACT:
Mobil + 45 xxxx xxxx
Mail ghsgfh@gdjsk.dk

With a strong desire to work within the creative segment, I help companies to develop and make products to the consumer of the modern lifestyle.

- Identifying new trends among lifestyle products with optimization potential within the market.
- Executing communication and negotiation with customers.
- Building, creating, maintaining and enhancing mutually, succesful, gfhdsfgfsgfsgfhsdgfhdgfhgfhgdgfhgfhgdgfhgfhgdgfh
- Turning photos, material and X into strong salesmaterial.