



JENS FUNDERBERG

Bestyrelses-CV

Strategi · Scale-up · International Go-to-market

Tlf. +45 20 30 46 51

Mail. jens@funderberg.dk

LinkedIn. linkedin.com/in/jensfunderberg

Bopæl. Herredsvej 5, 8382 Hinnerup (Aarhus)

OM JENS

Erfaren kommerciel profil og "Go-To-Market-Enthusiast" med 30 års erfaring som CEO og ejerleder, heraf to gennemførte exits (2007 og 2020). Min tilgang er analytisk og handlingsorienteret – jeg sætter mål og retning, og deler opgaven op i delopgaver, så vi hurtigt ser fremdrift.

Mit professionelle virke har historisk bevæget sig i spændingsfeltet mellem teknologi og marked. Jeg kombinerer godt købmandskab med en velfunderet værktøjskasse inden for analyse, salg, markedsføring og kommunikation – og jeg færdes godt i alle lag af en organisation.

Som bestyrelsesmedlem arbejder jeg gerne tæt på maskinrummet, men i naturlig respekt for bestyrelsens rolle. Jeg opererer som sparringspartner for ledelsen ved at udfordre konstruktivt for at skabe langsigtet værdiskabelse.

” *Jeg brænder for at udvikle virksomheder gennem skalérbar vækst, internationalisering og teknologidrevet innovation. Min tilgang er analytisk og eksekveringsorienteret, med fokus på at koble strategi med marked og kunder.*

Profil og kompetencer

Mine spidskompetencer:

- ✓ Scale-up & vækst – erfaring med at tage virksomheder fra startup til international forretning
- ✓ Go-to-market-strategi – omsætte teknologi og innovation til markedsledende løsninger
- ✓ Digitale forretningsmodeller – stærk viden om SaaS, AI og teknologidrevne virksomheder
- ✓ Internationalisering – erfaring med globale B2B-markeder og ekspansionsstrategier
- ✓ Strategi & eksekvering – fra idé til handling med struktureret planlægning og delmål
- ✓ Bestyrelsesarbejde & governance – erfaring fra både scale-ups og etablerede virksomheder

Min profil på tre linjer:

- Tilfører stærk kommerciel forståelse med fokus på vækst, digitalisering og internationalisering
- Sikrer en analytisk og eksekveringsorienteret tilgang til strategi og markedspenetration
- Bidrager med energi, struktur og handlekraft

Aktuelle bestyrelses- og konsulentopgaver løses for MX Door ApS, Akson Robotics ApS, Qampo ApS, KROMA A/S, SØM Over Hornbæk ApS, K/S Bolig Falen Odense, Mi Steelwork, Adjust Digital og Bixter.

VÆRDI JEG KAN TILFØRE

- ✓ Relationer, tillid, brobygger og samarbejde
- ✓ Forretningsstrategi med fokus på eksekvering
- ✓ Digital transformation og innovation
- ✓ Økonomisk indsigt og målsøgende 'købmandskab'
- ✓ Analyse og problemknuser – vedholdende
- ✓ Forretningsudvikling
- ✓ Kunde- og markedsfokus

MINE KOMPETENCER I BESTYRELSEN

- ✓ Strategisk ledelse og forandringsledelse
- ✓ Analytisk og kritisk tænkning – sikrer at vi kommer hele vejen rundt
- ✓ Kompetenceaflysning og kommunikation
- ✓ Tæt samarbejde med ejere og ledelse i flere selskaber gennem flere år
- ✓ Ejerleder-erfaring – kender faldgruberne indefra
- ✓ Metode: binder sammen, prioriterer, holder fast, konkluderer, udfordrer, vil forstå, skaber enighed og flytter barren

Bestyrelsesrelevant baggrund

BESTYRELSES- OG LEDERUDDANNELSER

- ✓ Board Certificate Bestyrelsesuddannelse, Board Company (2023)
- ✓ Angel Investor / Business Angel Academy, Nextwork/Danske Bank (2023)
- ✓ Digital Marketing Manager, IBC Kolding (2023)
- ✓ Mini MBA i Artificial Intelligence, Aros Business Academy (2025)
- ✓ Certificeret i MasterDISC – personprofilanalyse mhp. rekruttering og teamsammensætning (2026)

SÆRLIGE BESTYRELSES- OG ERHVERVSPRÆSTATIONER

- ✓ Visiolink ApS: Udviklede selskabet fra startup (2007) til international scaleup; solgt til børsnoterede Vitec Software Group i 2020
- ✓ ncom publications: Solgte selskabet til børsnoteret svensk selskab i 2007 for 24,5 mio. DKK
- ✓ VIA Copenhagen: Egen exit til medejere, forår 2024
- ✓ Bixter ApS: Professionalisering og skalering af international rekrutteringsvirksomhed
- ✓ Mi Steelwork: Langsigtet vækstplan og lederudvikling i smede- og maskinfabrik
- ✓ MX Door ApS: Bestyrelsesleder – rådgiver ifm. generationsskifte og ambitiøs vækstplan

Nuværende og tidligere bestyrelses- og konsulentopgaver

Konsulentopgaver	Bestyrelses-/panelarbejde	Netværk & øvrigt
• Mi Steelwork • PolyStruc • STEP (digitalt bureau) • Adjust Digital • Bixter ApS	• Favrskov Gymnasium • MX Door ApS (bestyrelsesleder) • Akson Robotics ApS • Qampo ApS • KROMA A/S • SØM – Over Hornbæk ApS • K/S Bolig Falen Odense	• Partner i BoardPartner • VL-gruppe 38 • Aftagerpanel, AU Institut for Kommunikation og Kultur • VIA Copenhagen (exit 2024) • Paneludvalget for Innobooster (2018-2023)

ERHVERVSKARRIERE

- 2022 -** Selvstændig konsulent og professionelt bestyrelsesmedlem
- 2020 - 2022** CEO, Vitec Visiolink ApS – software/SaaS/apps, 50 mio. DKK, 48 FTE
- 2007 - 2020** CEO og hovedaktionær, Visiolink ApS – scaleup og internationalisering
- 2005 - 2006** Salgsdirektør, Visiolink ApS – ejerleder – tidlig opbygning af kundebase
- 2003 - 2004** Markedsdirektør, ncom Holding ApS – salg/kommunikation, 50 mio. DKK, 44 FTE
- 2001 - 2002** Salgsdirektør, ncom Publications – moderne mediehus, 35 mio. DKK, 30 FTE
- 1999 - 2013** Medstifter og medejer, Bank & Berg ApS – investeringsselskab, medier og markedsføring
- 1997 - 1999** Marketingchef, MerkantilData – IT-systemintegrator, 1,6 mia. DKK, +1.200 FTE

UDDANNELSE

- Cand.phil. i Informationsvidenskab, Aarhus Universitet (2001)
- Akademiøkonom med speciale i Detailhandel, Detailhandelsakademiet, Odder (1994)

JENS FUNDER BERG

jens@funderberg.dk · +45 20 30 46 51 · linkedin.com/in/jensfunderberg