



# Eva Landmark Knudsen

STRATEGISK MARKETING - KOMMERCIELT MINDSET  
360 GRADERS KAMPAGNER - BRAND ACTIVATION  
STAKEHOLDER MANAGEMENT - TEAMLEDELSE

## KONTAKT

Enebærhaven 706  
DK - 2980 Kokkedal

+45 26481614

eva@landmark.dk

<https://www.linkedin.com/in/eva-landmark-knudsen-210bab1/>

49 år

Gift med Niels B. Knudsen  
2 børn: Carl Johan, 12 år  
Anna, 18 år

## PERSONLIGHED

Entusiastisk  
Udadvendt  
Empatisk  
Teampayer  
Engageret  
Idérig  
Resultatorienteret  
Struktureret  
Problemløser

## SPROG

Engelsk, Fransk og Norsk.

Jeg er normand men har boet hele mit liv her i Danmark så jeg taler både dansk og norsk hvilket kan være en styrke i relation til et nordisk samarbejde.

Jeg taler godt fransk efter samlet 4 års ophold og arbejde i henholdsvis Paris og Sydfrankrig.

## FRITIDSINTERESSER

Tennisspiller  
Motionsløber  
Islænder rytter  
Alpin- og langrendsløber  
Vinterbader

## + 20 ÅRS ERFARING FRA KUNDESIDEN OG REKLAMEBUREAU

### BRANCHE ERFARINGER

*Coop, McDonalds, Berlingske Media, Kraft Foods, TDC, SurfTown, Rosendahl Design Group, Dyrup, Bosch, Siemens, Chr. Hansen*

### KOMPETENCER

Consumer Marketing, retail, brand activation, events og partnerskaber  
Corporate branding og brand guardianship.  
Udvikling og styring af kreative processer herunder ledelse og samarbejde med såvel interne som eksterne ressourcer.  
Samarbejde med design-, reklame-, medie- og analysebureauer.  
Marketing og kampagne planlægning, udvikling og styring  
360 graders on/offline kampagner og medieløsninger  
Intern kommunikation, Trade- og KAM-præsentationer  
Indsamling og anvendelse af data og indsigter  
Erfaring i formidling af tekniske produkter og løsninger  
Tværorienteret samarbejde og stakeholder management

### MOTIVATIONSFAKTORER

#### SAMARBEJDE

Jeg er god til at skabe relationer og har fokus på teamwork. Jeg arbejder effektivt på tværs af en agil matrix organisation.

Med et godt overblik, en god intuition, smittende entusiasme og en motiverende ledelsesstil løser jeg komplekse problemstillinger ved at involvere nødvendige fagligheder og relevante stakeholders såvel internt som eksternt.

#### UDVIKLING

Med fokus på innovation og kreativ udvikling af produkter, markeder og målgrupper og drives jeg af muligheden for faglig og personlig udvikling i større, innovative og internationale organisationer.

Med en eksplorativ tilgang søger jeg et kreativt råderum og er god til at møde det uforudsigelige og løse ikke definerede opgaver med uforudsete faktorer.

#### MIN MARKETING VISION

Jeg er optaget af den gode kundeoplevelse på tværs af alle kontaktpunkter og igennem hele kunderejsen.

Marketing skal være indsigts eksperter og en holistisk brobygger på tværs af virksomhedens funktionsområder.

For at sikre værdifulde indsatser, skal marketing bevare nysgerrigheden og blive klogere på, hvordan den digitale udvikling konstant ændrer kundeadfærden og samtidig kunne navigere i de nye muligheder det giver os med fokus på vores kunder, strategi og mål.

## UDDANNELSE OG KURSER:

2017, Strategisk Salg, Akademiuddannelsen i Int. Handel og Markedsføring, KBH Erhvervsakademi, v. Connection Management  
2014, Projektledelse, v. Hans Arnbjerg, Project Governance, Berlingske Media,  
2013, Præsentationsteknik, v. Lars Klingert, Teknologisk Institut  
1998, HD Afsætning, Handelshøjskolen i København  
1994, Markedsøkonom i International Markedsføring, Lyngby Uddannelsescenter  
1990, Fransk sproglig student, Holte Gymnasium

---

## KARRIERE HIGHLIGHTS:

- Jag er stolt af at have bidraget til succesfulde lanceringer af 2 unikke features i Coop App; Scan & Betal og PrimeKonto.
- Jeg har bidraget til at McDonalds Danmark blev kåret som "best performing market in Europe" de seneste 3 år.
- Jeg har ledet et internationalt kundeteam og været ansvarlig for 35 årlige kampagner til 90 McDonalds restauranter
- Jeg udviklede mit samarbejde med Kraft Foods henover 4 år som resulterede i et øget bureau omsætning på 320%
- Jeg satte Ogilvy på den danske bureau agenda og igennem en stærk new business strategi gik vi fra 0-13 pitches på 1 år
- Jeg var ansvarlig for et stort tværorganisatorisk projekt med udvikling og udrulning af ny Visual Identity for TDC
- Jeg var ansvarlig for et stort tværorganisatorisk projekt med udvikling af et nyt salgsstyringssystem i TDC Kabel TV

---

## KARRIERE FORLØB:

- Jan 2019- SENIOR PROJEKTLEDER, Coop Marketing, Coop Danmark**  
Projektledelse af flere større 360 grader corporate branding kampagner.  
Kampagne ansvarlig for lancering af 2 unikke features i Coop app'en: Scan & Betal og Primekonto.  
Kampagneansvarlig for Coop Madagenda kampagnen "Grønt i front" med fokus på mere klimavenlige og grønnere måltider. Udvikling af brand platforme for børnetøjsmærket "friends" og for ferskvare butikskonceptet "MADCOOPERATIVET".  
Fra 1/8 2020 skiftet til et nyt team med fokus på Coops Medlemsprogram, hvor vi skal videreudvikle og formidle et unikt og stærkt medlemsprogram med det formål at styrke kunde loyaliteten og differentieringen i retail markedet.
- 2018 FREELANCE MARKETING PROJEKTLEDER, Selvstændig**  
*McCann Reklamebureau:* Projektledelse af 360 graders lancering af Eurosport Player  
*Thomas Cook Airlines:* Projektledelse af Travel Retail Magasin og online kampagner for Airshoppen  
*Milestone Systems:* Projektledelse af et "coporate brading katalog" og et "Global Lokalization" Projekt.  
*Mogens Dahl Koncertsal,* Konsulent på udarbejdelse af en fundraising strategi  
*Promokontoret,* Medlem af Advisory Board, Strategisk rådgivning omkring WHY proces og fastlæggelse af en styrket salgs- og marketingplan.
- 2014-2018 SENIOR ACCOUNT DIRECTOR, Cool Gray**  
Kundeansvarlig for McDonalds Danmark, Rosendahl Design Group og Chr. Hansen.  
Ledelse af et internationalt kundeteam på McDonalds, herunder etablering af workflow og processer  
Ansvar for udvikling og lancering af instore koncept og design af kampagne og menu-kommunikationen  
Ansvar for udvikling og produktion af 35 årlige food kampagner til 90 McDonalds restauranter  
Ledelse af en intern brandgruppe, med ansvar for Cool Grays markedsføring  
Udvikling af overordnet strategi for Cool Gray more- og new business.  
Udrulning af ny brand identitet for Cool Gray  
Projektledelse af en række salgsaktiverende kampagner og kundeevents for Cool Gray  
McDonalds valgte pr. 1/1 2018 at samle alle bureauaktiviteter i Norden hos DDB og grundet efterfølgende nødvendige tilpasninger i Cool Gray er jeg blevet opsagt.
- 2014 KONTAKTCHEF, Berlingske Media**  
Kunde og budgetansvar for bl.a. A+ kundeportefølje, mediebureauernes strategisk vigtigste kunder, igennem kontakt med såvel mediebureauer og annoncører.  
Udvikling, salg og projektledelse af nytænkende, kreative 360 graders medieløsninger på tværs af husets platforme, herunder content marketing, events, konferencer, mobile platforme etc.  
Daglig rådgivning og servicering af mediebureauer og annoncører
- 2012-2014 NEW BUSINESS MANAGER, Ogilvy Danmark**  
New business ansvar herunder opsøgende salg, PR og markedsføring af bureauet.  
Projektledelse i forbindelse med udbud og bureaukonkurrence  
Udarbejdelse af new business strategi og handlingsplan  
Udvikling og lancering af nyt website, Bureau præsentationer, kundeoplæg og cases  
Styrket Ogilvys "top-of-mind" position og givet en markant stigning i antallet invitationer til pitches

- 2007-2012 ACCOUNT MANAGER, Ogilvy Danmark**  
 Kundeansvar og projektledelse med fokus på brand activation, shopper- og trademarketing.  
 Kunder: Kraft Foods (Gevalia, Marabou, Kraft Away From Home, Stimorol) og Dyrup A/S (GORI, Dyrup)  
 Udvikling af kommunikationsplatforme for nye B2C og B2B produkter herunder instore og events  
 Udvikling af B2B Trade præsentationer og KAM præsentationer  
 Produkt- og kampagne websites og social media aktivering  
 Design af internt webbaseret salgsværktøj for Kraft Foods  
 Ansvarlig for hovedsponsorat på Post Danmark Rundt 2010 og 2011  
 Koncept, design og implementering af B2B website og forhandler e-learningprogram.
- 2007- 2009 SALGSAGENT, Banana Moon/MC Company, (selvstændig/bi-job)**  
 Opsøgende salg og opbygning af forhandleret i DK for det franske badetøjsmærke Banana Moon.
- 2007-2008 COMMERCIAL MANAGER, Surfstown A/S**  
 Marketingansvarlig med personaleansvar for Koordinator og Webmaster. Medlem af Ledergruppen.
- International Marketingstrategi og planlægning
  - Redesign og lancering af nyt website
  - Udvikling af branding strategi
  - Udvikling og gennemførelse af online kampagner/nyhedsbreve/surveys
  - Optimering af online samarbejdsaftaler (CPA/CPM/CPL)
  - Implementering og styring af Adserver system
  - Strategisk planlægning af online backup projekt – www.keepit.com
  - Gennemførelse af SEO projekt samt implementering af Google Analytics
- 2005-2006 PROJEKTLEDER, Nybroe Reklamebureau**  
 Projektledelse af B2C/B2B nationale/internationale cross media kampagner  
 Kunder: Bayer A/S (Bayer Health Care og Bayer Animal Health) og Bosch Siemens Hvidevarer A/S
- Gennemførelse af større nordiske kampagner for Siemens, Bosch og Bayer
  - Gennemførelse af imagefoto projekt for Bosch
  - Udvikling af web baseret fildelingssystem: BSH Media Portal
- 2004-2005 SALGSAGENT I SYDFRANKRIG, Miniature (HTM Group) & GreenHouse**  
*Udstationering til Sydfrankrig grundet min mands job*
- Afdækning af markedet og identificering af kundepotentiale
  - Opsøgende salg af Miniature til børnetøjsforretninger
  - Salg af GreenHouse via homeparties
  - Lancering af 2 danske fashion brands i Sydfrankrig
- 2001-2004 REKLAMEKONSULENT, TDC**  
 Projektledelse af B2C cross media kampagner
- Corporate og produkt branding projekter
  - Intern kommunikation og PR i forbindelse med hver kampagne
  - Lancering af nyt kommunikationsunivers for TDC Privat
  - Ansvarlig for udvikling af TDC corporate brand book og brand design guide
  - Opbygning og implementering af billeddatabase for TDC
  - Lancering af TDC Musik
- 2000-2001 MARKETINGANSVARLIG, eTelia**  
 Marketingstrategi og lanceringsplan for content provided bredbåndsportale for Telias bredbåndskunder
- Etablering af kontakt til bureau partnere
  - Udvikling af logo og fastlæggelse af stil og tone
  - Udvikling af B2B salgsmateriale og markedsføringsaktiviteter on/offline
- 1995-2000 PROJEKTLEDER OG TRAINEE, TDC**  
 Ansat på 3-årig trainee turnus kontrakt og efterfølgende fastansat som Projektleder.
- TDC Internet Product Marketing; Lancering af webmail, Netbasis Internet og SiteCenter.dk
  - TDC Kabel TV; Opbygning og implementering af salgsstyringssystem. Lancering af Kabel Modem
  - TDC Mobil; Produktlanceringer, Konkurrentovervågning, og håndtering af forhandlerkonkurrence
  - TDC Butik; Lancering af nyt butiksinretningskoncept og etablering af nye forretningsgange
- 1994-1995 SALGSKONSULENT, IIR Danmark**  
 Salg af indstik, udstillingsstande og sponsorater på erhvervskonferencer