



Kandidatur

Per Askestad har igennem mere end 30 år arbejdet målrettet som konsulent i reklame- og kommunikationsbranchen og været med til at udvikle virksomheder og deres afsætningsforhold i mange forskellige brancher, både internationalt og i Danmark. Denne erfaring stiller Per Askestad til rådighed for virksomheder og start-ups i deres bestyrelsesarbejde.

Tidligere i sin karriere har Per Askestad bl.a. arbejdet et par år i Polen som adm. direktør for et større internationalt bureau, hvor hans største opgave, udover at konsolidere kundebasen og sikre nye kunder, var at fusionere 2 mindre bureauer til et nyt og større.

Tilbage i Danmark stiftede Per Askestad business & brand development bureauet Soul Factory, en ny type bureau i Danmark med fokus på strategi, forretningsudvikling og kommunikation, men uden eksekvering. Efter 6 år som selvstændig fik et tilbud om partnerskab i Bates Y&R Per Askestad til at vende tilbage til reklamebranchen, og i 2012 indtrådte han i bureauets bestyrelse og var året efter bl.a. med til at gennemføre en foryngelse af bureauets direktion.

I dag er Per Askestad stoppet som partner og daglig medarbejder på Bates Y&R, men sidder stadig i bureauets bestyrelse og dedikerer nu al sin arbejdstid til bestyrelsesarbejde, hvor han bringer sine ressourcer og kompetencer i spil.



"...med min store og brede viden om markedsføring og branding, sammenholdt med min erfaring fra produkt- og forretningsudvikling vil jeg tilføre værdi i bestyrelseslokalet..."

***per@askestad.dk
+45 29 62 40 50***

Manifest

Per Askestad grundlæggende holdninger og principper i bestyrelseslokalet er:

Stille det overraskende, men relevante spørgsmål!

Ikke nødvendigvis for selv at kunne besvare det, men for at sikre en holistisk og værdiskabende proces i bestyrelsen, hvor alle byder ind med deres pågældende spidskompetencer.

Sikre fokus på innovation i virksomheden!

Nogle vil måske argumentere for, at bl.a. opdatering på en innovationspipeline ligger uden for en bestyrelses område, men i mange brancher ligger kimen til succes netop i at kunne omfavne udviklingen hurtigere og bedre end konkurrenter.

Aldrig at gøre ting sværere end de er!

Salami metoden, det at kunne opdele en kompleks udfordring i mindre bidder og løse disse enkeltvis, virker inspirerende for de fleste mennesker og bidrager derfor altid til konstruktiv dialog.



Ressourcer og kompetencer

Igennem sin karriere har Per Askestad været involveret i en lang række forskellige projekter og problemstillinger og draget erfaring fra disse. Hans tre spidskompetencer er:

Afsætning og markedsføring.

Kommunikation og branding, såvel corporate som product. Evaluering af salgsprocesser, optimering af kanalvalg – herunder indsigt i digitale kanaler og platforme.

Produkt- og forretningsudvikling.

Interessent- og situationsanalyser med tilhørende definition af key strategic issues. Blue-Sky processer, NPD udvikling for line-extension med eksempelvis tilhørende navnegenerering. Udvikling og implementering af strategi i mindre grupper - eksempelvis direktion eller boards - med efterfølgende udvikling af organisation og intern kommunikation.

Procesledelse, organisering og gennemførelse.

Organisering, strukturering og gennemførelse af projektprocesser, herunder løbende teambuilding og udvikling af deltagere igennem bl.a. fastsættelse af fælles og individuelle mål, samt opfølgning på disse.

Værdier

Det har altid været vigtigt for Per Askestad at tilføre værdi til det enkelte projekt og personerne omkring det. Metoden har typisk været at sætte målbare mål – for derefter at kunne foretage tracking af disse. Det primære formål med denne tilgang er at tilegne sig læring. For uden denne løbende læring, kan man ikke gøre det bedre i morgen eller optimere en løbende proces.

I sine handlinger og som person, har Per Askestad altid haft 3 værdier stående højt. De er: Ydmyghed, Innovation, Loyalitet. Hver især og sammen står de for noget særligt, og for Per Askestad handler det bl.a. om at vide, hvor man er for dermed at kunne stille det overraskende, men relevante spørgsmål. For som bekendt hjælper det ikke at svare rigtigt på et forkert spørgsmål.

Per Askestad er politisk interesseret og derfor meget velorienteret i bred forstand på den politiske situation, men han er ikke partipolitisk engageret.

Bestyrelsesposter

Advisory Board Member, S Magazine: 2015 - present

Advisory Board Member, A.P. Botved: 2015 - present

Advisory Board Member, Uniset Promotion: 2014 - Present

Board Member, Bates Y&R: 2012 – Present

Erhvervserfaring

Partner & Account Director, Bates Y&R: 2005 – 2014

CEO & Founder, Soul Factory Business Development: 1999 – 2005

Client Service Director, BBDO: 1996 – 1998

Managing Director, Saatchi & Saatchi (CEE/Poland): 1994 – 1996

From trainee to Account director, Ted Bates: 1983 - 1994