



KIM C. B. PEDERSEN

Eksport & Forretningsudvikling:

KONTAKT

+33 631 554 665
info@memorizeitall.email
Pansargatan 11,
54831 Hova, Sverige
www.kimjapan.com
Dansk statsborger · Mand · Alm.
kørekort

NØGLEKOMPETENCER

- ▶ Eksportsalg og markedsudvikling
- ▶ Opbygning af forhandler- og agentnetværk
- ▶ Kontraktforhandling
- ▶ Langsigtet kunde- og partnerrelationer
- ▶ Struktureret pipeline- og ordreopfølgning

SPROG

Dansk: Modersmål

Japansk: Modersmål

Engelsk: Forhandlingsniveau

Tysk: Beginner -skal vist genopfriskes

UDDANNELSE

1997–98 Den Danske Eksportskole - Eksamineret Eksportør (E.E.)

1994–96 Aarhus Universitet - Japansk (2 år)

1983–86 Århus Handelsskole - HH

1974–81 Japansk folkeskole

IT & VÆRKTØJER

- ▶ MS Office / Power BI / Access
- ▶ Adobe CC, softwareudvikling
- ▶ Web, SNS, YouTube mv.
- ▶ AI: ChatGPT, Claude, Grok,



PROFESSIONEL PROFIL

28 års erfaring med international eksport og salg mellem Europa og Asien, med fokus på at opbygge forhandler- og agentnetværk fra bunden på nye, krævende markeder. Vejen har gået gennem roller som eksportassistent (commercial attaché) med diplomatisk status ved Den Danske Ambassade i Tokyo, Managing Director for Group Bigards Japan-kontor, og selvstændig eksportkonsulent.

Gennemgående har opgaverne handlet om eksportsalg, kontraktforhandling og langsigtet relationsopbygning med forhandlere og importører, ofte i brancher og på markeder hvor tillid og vedholdenhed betyder mere end det første tilbud. Erfaringen spænder bredt, fra byggematerialer, fødevarer, interiør og møbler.



ERHVERVSERFARING

2018 – 2021

Managing Director - *Group Bigard Japan Office*

Etablerede Japan-kontoret for Frankrigs største virksomhed inden for kødindustrien. Personaleansvar for 2 medarbejdere, med reference direkte til CEO. Vedligehold af netværk, håndtering af reklamationer, salg, strategi, udstillinger og markedsføring.



2002 – 2003

Business Dev. Manager (Japan) - *NTC Dream Max Co. Ltd & Uridan A/S*

Salg og produktintroduktion af danske vandfrie urinaler til det japanske byggemarked, fra kontraktforhandling med importør til opbygning af et landsdækkende agentnetværk på 30+ agenter. Ledede afdeling på 5 medarbejdere.

1998 – 2002

Handelsattaché - *Den Danske Ambassade, Tokyo*

Promovering af danske produkter og koncepter i Japan, herunder forbrugsvarer og byggematerialer. Relationsopbygning med japanske virksomheder og beslutningstagere, udarbejdelse af markedsrapporter. Organisering af udstillinger med danske virksomheder.



2022 – nu

Selvstændig konsulent - *Memorizeitall*

Rådgivning af virksomheder om export og markedsføring, produktudvikling, koncepter og markedsintroduktion på tværs af brancher.



2019 – nu

Selvstændig udvikler - *Memorizeitall*

Software Memorizeitall: egen idé, udvikling, finansiering, UI-design og markedsføring (midlertidigt på pause). Udvikling af JapanTradeStatistics.com i Power BI.



2023 – 2025

Area Manager (Asien) - *Organic Plant Protein*

Markedsføring og salg af plantebaseret kød til det asiatiske marked (Japan, Korea, Thailand, Vietnam).

2014 – 2017

Fuldtidskonsulent - *Starzen Europe*

Indkøb af kød fra europæiske leverandører til japansk moderselskab, inkl. besøg på slagterier i Europa, herunder Group Bigard, til kvalitets- og produktionskontrol. Udviklede database i MS Access til registrering af hele dokumentkæden.



2009 – 2011

Marketing koordinator - *L&F Tokyo Office (Agricultural Council)*

Markedsføring af danske landbrugsprodukter i Japan, herunder svinekød og mejeriprodukter.



Copilot, Gemini mv.

- Generering: img & animationer

2003 – 2011

Indehaver - *mx2 Japan & mx2 Denmark*

Udvikling og salg af egne sortimenter i udstillingssystemer, køkkenartikler (porcelæn mv.), møbler og japanske haver. Fokus på handel mellem Japan og Europa.

2005 – 2006

Lokal koordinator (Europa) - *JETRO (Japansk regeringsorgan)*

Møbeleksportprojekt for den japanske regering, fra produktudvælgelse til markedsintroduktion i Europa.



1987 – 1990

Butikschef - *Fakta, Hobro*

Ledede et team på 5-7 ansatte. Præsterede blandt de bedste tal i området for svind, sygedage m.v.



ERFARING MED EKSPORTSALG OG PARTNERNETVÆRK

- Identificerede og introducerede et dansk produkt med stærkt potentiale på det japanske marked (Uridan), forhandlede eneforhandlingsaftale, fandt lokal importør og var med til konceptudvikling, salg og markedsføring, hvilket resulterede i et landsdækkende agentnetværk på 30+ agenter på mindre end eet år.
- Stiftede egen virksomhed med import og markedsføring af udstillingssystemer fra System Standex (Odense), med kunder som blandt andre LVMH i Japan. Stod selv for samtlige opgaver lige fra forhandling af aftale til import, salg, markedsføring og reklamationshåndtering.
- Opbyggede eksport af japansk porcelæn og køkkenartikler fra Japan og etablerede et netværk i branchen. Kunder rundt om i Europa, herunder en Michelin-restaurant i Århus.
- Byggede JapanTradeStatistics.com, en Big Data-plattform i Power BI, indeholdende samtlige japanske tal for import/eksport for alle brancher. Bruges til at analysere markeder og til professionelle rapporter, herunder rapporter til BordBia (Irland).



IT & DIGITALISERING



JapanTradeStatistics.com - Power BI-plattform med officiel japansk handelsstatistik, anvendt af bl.a. Reuters Japan og BordBia.



Relationsdatabaser i MS Access - bygget til Aarhus Universitets Asienbibliotek (1994) & digitalisering af Starzens transportdokumentation



MS Windows, Office (dansk og japansk udgave) - Microsoft fra DOS 5.0 til nyeste Windows, Word, Excel, PowerPoint, Outlook og mere.



Adobe Creative Cloud - Illustrator, Photoshop og Premiere Pro til visuel formidling og videoproduktion.



Web / HTML-udvikling - HTML og hjemmesider, bl.a. Memorizeitall og JapanTradeStatistics.com.



AI-værktøjer - Daglig brug af AI-plattformer som ChatGPT, Claude, Grok, Copilot, Gemini mv. til analyse og research.



YouTube - Flere kanaler, een med 17.000+ følgere.
Ny kanal: Tegneserie-eksperiment: @5timesfromzero