



René Tolstrup Lang

Kædeledelse · Kommerciel udvikling · Drift · Koncept · Vækst

+45 42 43 91 42 rene.t.lang@gmail.com linkedin.com/in/renelang Bjerringbro

Kernekompetencer

- Kædeledelse
- Forretningsudvikling
- Salgsoptimering
- KPI & økonomi
- Drift
- Konceptudvikling
- Marketing
- Forandringsledelse
- Leverandører
- Stakeholders
- Digitalisering
- AI

Match til Punkt1

- Mange års erfaring fra landsdækkende kæder.
- Direkte samarbejde med selvstændige virksomhedsejere.
- Strategi omsat til lokal implementering.
- Ledelse af medarbejdere og landsdækkende salgsindsatser.
- KPI, budget, drift og resultatforbedring.
- Marketing, brand og konceptudvikling.
- Leverandør- og partnerrelationer.

Ledelsesprofil

Tydelig om retning, mål og ansvar. Tæt nok på forretningen til at forstå, hvad der virker lokalt, og konsekvent i opfølgningen på de mål, organisationen har sat.

Erfaringen med selvstændige virksomhedsejere har lært mig, at fælles retning kræver kommerciel mening, troværdighed og direkte dialog.

Kommerciel kædeleder med blik for både fælles retning og den lokale forretning

Mere end 30 års erfaring med salg, drift, ledelse og udvikling af landsdækkende kæder og koncepter. En stor del af karrieren er tilbragt tæt på selvstændige virksomhedsejere, hvor resultater skabes gennem et stærkt fælles koncept, kommerciel disciplin og respekt for den enkelte virksomheds virkelighed. Har rekrutteret og rådgivet kædemedlemmer, udviklet koncepter hos mere end 500 virksomheder, ledet teams og koordineret landsdækkende salgsindsatser. Som direktør haft samlet ansvar for salg, drift, indkøb, marketing og medarbejdere og gennemført en resultatforbedring på 2,2 mio. kr. på 12 måneder.

Dokumenterede resultater

500+ Virksomheder i udviklede og implementerede koncepter.	80–100 Nye AutoMester-værksteder rekrutteret personligt.	16 + 55 Ledte 16 medarbejdere og koordinerede ca. 55 konsulenter.
Ca. 40 mio. Marketing- og konceptbudget hos CAC / au2parts.	2,2 mio. Resultatforbedring på 12 måneder som direktør i PAVA Produkter.	30+ år Kommerciel erfaring fra salg, drift, kæder og ledelse.

Erhvervserfaring

Forretningschef | Dækpartner A/S

2025–2026

- Arbejdede med strategisk og kommerciel udvikling i en landsdækkende kæde med fokus på drift, performance og samarbejde på tværs af centre og funktioner.
- KPI-opfølgning, budgetarbejde og performance.
 - Tværgående samarbejde mellem ledelse, centre, kundeservice, leasing, IT og marketing.
 - Procesforbedringer og digitalisering af arbejdsgange.
 - Kunde- og forretningsudvikling samt praktisk implementering.



René Tolstrup Lang

Kædedirektør · Punkt1

Kædedrift · Kommerciel udvikling · Selvstændige indehavere · Lokal implementering

Uddannelse

Anvendelse af kunstig intelligens

Akademifag · 10 ECTS · 2025
Karakter 10

Salg og salgsspsykologi

Akademifag · 10 ECTS · 2022
Karakter 12

Ledelse i praksis

KEA · Akademifag · 10 ECTS · 2020
Karakter 7

360° ledelsesuddannelse

2018

Automekaniker

1989–1994

Matematisk student

1985–1988

Digitalt

Microsoft 365, Teams, Excel, PowerPoint, CRM, SuperOffice, TAGIT, FTZ+ og AI-værktøjer.

Sprog

Dansk

Modersmål

Engelsk

Professionelt arbejdssprog

Erhvervserfaring – fortsat

Administrerende direktør | PAVA Produkter A/S

2023–2024

Samlet ansvar for virksomhedens drift og udvikling med ansvar for medarbejdere, salg, indkøb, marketing, økonomi, leverandørrelationer og rapportering til bestyrelsen.

- Vendte et underskud på 2,0 mio. kr. til et overskud på 0,2 mio. kr. på 12 måneder.
- Skabte tydeligere kommerciel retning gennem mål, prioritering og konsekvent opfølgning.
- Arbejdede med optimering af processer, indkøb, salg og markedsindsats.

Koncept- og marketingchef | CAC / au2parts

2012–2022

Ledede koncept- og marketingfunktionen og arbejdede med udvikling og drift af landsdækkende kæder og koncepter.

- Ledte op til 16 medarbejdere.
- Koordinerede kommercielle indsatser med ca. 55 konsulenter.
- Udviklede og implementerede koncepter hos mere end 500 virksomheder.
- Havde ansvar for marketing- og konceptbudget på ca. 40 mio. kr.
- Arbejdede med brandudvikling, markedsføring og kampagner.
- Skabte samarbejde mellem salg, marketing, indkøb, drift og leverandører.
- Planlagde og gennemførte kædemøder, regionsmøder, events og præsentationer.
- Arbejdede med konceptkrav, kvalitet og opfølgning hos medlemsvirksomheder.

Kædekonsulent | AutoMester / FTZ

2002–2012

Arbejdede direkte med selvstændige virksomhedsejere om medlemskab, drift, indtjening, markedsføring og udvikling af deres lokale forretninger.

- Rekrutterede personligt ca. 80–100 nye AutoMester-værksteder.
- Bidrog til kædens udvikling fra ca. 200 til mere end 440 medlemmer.
- Rådgav virksomhedsejere om drift og forretningsudvikling.
- Gennemførte salgsforløb fra første kontakt til aftale og implementering.
- Planlagde og gennemførte regionsmøder og kundeaktiviteter.
- Arbejdede med konceptkrav, implementering og opfølgning.

Tidligere kommerciel og teknisk erfaring

Kundeansvarlig | FTZ · 2000–2002

Bilsælger | Jørgen Laursen Opel og Mitsubishi · 1996–2000

Automekaniker | Bjerringbro Bilcenter · 1989–1996