
Mette Apollo Rasmussen

Ph.d. værdiskabelse i netværk, ledelse og organisering
Cand.soc. virksomhedsledelse

A: Ørnevej 1
2670 Greve

M: 61 26 43 14

E: apollo@ruc.dk



-
- 2019 - **Adjunkt, Ilisimatusarfik**
Forskningsfaglige interesser:
Ledelse i Grønland, ledelse, organisering, relationer i organisationer, nye samarbejds- og organiseringsformer
Undervisningsaktiviteter
Problemorienteret projektarbejde
Projektvejledning
- 2018 - **Adjunkt, Roskilde Universitet, ISE**
Huskoordinator for HA-merit
Forskningsfaglige interesser:
Ledelse i Grønland, Humanitær Innovation, ledelse, organisering, relationer i organisationer, nye samarbejds- og organiseringsformer
Undervisningsaktiviteter:
Studier af virksomheder - specialisering inden for metodiske og teoretiske tilgange til Studier af virksomheder
Course in business studies
Analysestrategier i et interaktionistisk perspektiv
Supplement Course: Social Science Analysis Strategy
Vejledning af projekter
- 2017-2018 **Ekstern Lektor, Ilisimatusarfik**
Undervisningsaktiviteter
Organisation, strategi og problemorienteret projektarbejde
Projektvejledning

- 2016 - 2018 **Videnskabelig assistent, Roskilde Universitet, ISE**
Huskoordinator for HA-merit
Forskningsfaglige interesser:
 Netværk, ledelse, nye organiseringsformer og tillid
Undervisningsaktiviteter:
 Studier af virksomheder - specialisering inden for metodiske og teoretiske tilgange til studier af virksomheder
 Course in business studies
 Analysestrategier i et interaktionistisk perspektiv
 Vejledning af HA projekter
- 2016 - **Beskikket censor, De Erhvervsøkonomiske Censorkorps**
 Godkendt til følgende niveau /fag:
 Bachelor/Kandidat/ MBA/Master
 Innovation og entreprenørskab
 Management/ledelse - Sociologi
 Metode og Videnskabsteori
 Organisation
 Organisation - Strategi
- 2013 - **Bestyrelsesmedlem, Total Aviation Ltd. A/S, Kastrup**
Ledelses- og udviklingssparring
- 2015 - 2016 **Ekstern lektor, Roskilde Universitet, CBIT**
Forskningsfaglige interesser:
 Netværk, ledelse, nye organiseringsformer og tillid
Undervisningsaktiviteter:
 Ledelses seminar
 Analyse af ledelse i et sensemaking perspektiv (på engelsk)
 Analysestrategier i et interaktionistisk perspektiv
 HR kursus (assisterende underviser)
 Vejledning af projekter og specialer på dansk og engelsk. Primært indenfor feltet ledelse, organisering og socialt entreprenørskab. Organisering af gruppedannelse.
Forskningsprojekt:
 Videnkuponprojekt for virksomhed med fokus på værdien af deltagelse i forretningsnetværk.
- 2011 - 2016 **ErhvervsPh.D, Ringsted Kommune, Erhvervs- og kommunikationssekretariat og Roskilde Universitet, CBIT**
Undervisningsaktiviteter:
 Undervisning i ledelse
 Projektvejledning indenfor ledelse og organisering
 Organiseret aktiviteter for kolleger på EØ med henblik på at udvikle og etablere samarbejde mellem forskere og erhvervslivet
 Organisering af forskningsgrupper i tillid og proces studier
 Understøttet diskussion i Ringsted Kommune om værdien af netværk i Erhvervsudvikling aktiviteter
Publikationer:
Monografi: Facilitating value co-creation in networks. An empirical analysis of business networks in Ringsted Municipality (2016)

Afhandlingen undersøger gennem to etnografiske casestudier, hvordan value co-creation foregår i inter-organisatoriske netværk som er igangsat af en kommune. Afhandlingen bidrager til forskningen indenfor forretningsnetværk ved at fokusere på, hvordan netværksaktiviteter kan stimuleres i en lokal forretningskontekst. Det overordnede forskningsspørgsmål, som afhandlingen stiller, er: Hvordan understøtter faciliteringsprocesser værdiskabelsen i lokale netværk? Afhandlingen tager sit afsæt i litteraturen om inter-organisatoriske netværk og trækker på indsigter fra Service-Dominant (S-D) logikken til at forklare, hvordan forretningsnetværk kan betragtes som rammesættende for fælles co-creation af netværksværdi. Den teoretiske ramme muliggør en analyse af de reflekserive interaktioner, der finder sted blandt netværksdeltagere, og mellem dem og facilitatoren.

Expectations Matter when Studying Trusting as a process: Developing Trust Based on Expectations Between Investment Managers and Entrepreneurs (2016). Maria Bosse, Uffe Hansen og Mette Apollo Rasmussen

Bogkapitlet viser hvordan forventninger er en forudsætning for at forstå og udvikle tillid - og derved hvordan forventninger kan fokusere studiet af tillid.

"Ethnographic voice memo narratives - A complementary organizational ethnography data collection techniques" (2012). Maria Bosse, Mette Apollo Rasmussen, Roskilde University, DK Full paper submitted and presented at the EGOS (European Group for Organizational Studies) Colloquium 2012 in Helsinki

- 2008 - 2010 **Cand. Soc. virksomhedsledelse, etfagskandidatuddannelse, Roskilde Universitet**
4. speciale:
• "Tillid og samarbejde i Brdr. Dahls Trekantsamarbejde"
3. semester projekt:
• "Samspil i Brdr. Dahls lederteam"
1. og 2. semester projekt:
• "Videndeling i Bech-Bruun"
- 2008 **Bachelor i virksomhedsstudier, Roskilde Universitet**
Bachelorprojekt:
• "Hvad er meningen? - om arbejdsglæde og motivation i Industriens Pension"
- 2006 - 2007 **Diplom uddannelse i ledelse, KLEO/VCU**
2200 København N
2. semester:
• Hovedopgave "Hvad er god ledelse i Sanistål?"
• Ledelse og coaching
• Forandrings-ledelse
1. semester:
• Det personlige lederskab
• Ledelse og medarbejdere
• Ledelse og organisation
- 2005 - 2006 **Salgskonsulent Sjælland, Uponsor A/S, Hadsund**
(nær producent)
Salgsansvarlig for målgruppen: private / kommunale vandforsyninger, kommunale spildevandsafdelinger samt rådgivere

- Udbygge og fastholde kunderelationer
- Planlægge og afholde seminarer for målgruppen
- Deltage i messer
- Udarbejdelse af besøgsplanlægning

2001 - 2004

Salgschef, SAV Danmark A/S, 3500 Værløse

(vvs import grossist)

Budgetansvar for VA afdeling (vandforsyninger og andre kunder, med relationer hertil)

- Løbende afholdelse af evaluerings-møder med ansatte tilknyttet afdelingen
- Introduktion af nye kolleger
- Planlægning og gennemførelse af salgskampaner - herunder telemarketing kampaner for henholdsvis Danmark og Sverige
- Planlægning og afholdelse af seminarer og produkttræning for diverse kunder
- Udarbejdelse af marketingmateriale i samarbejde med internt og eksternt bureau, for henholdsvis Danmark og Sverige
- Key-account ansvarlig
- Udarbejdelse af marketingplaner og budgetter
- Salg og markedsføring overfor de professionelle slutbrugere, primært vandværk sekundært vvs installatører og OEM kunder

1998 - 2000

Produktansvarlig, SAV Danmark A/S, 3500 Værløse

(vvs import grossist)

- Planlægning og gennemførelse af salgskampaner, herunder telemarketing kampaner for henholdsvis Danmark og Sverige
- Planlægning og afholdelse af seminarer og produkttræning for diverse kunder
- Udarbejdelse af marketingmateriale i samarbejde med internt og eksternt bureau, for Danmark og Sverige
- Key-account ansvarlig
- Udarbejdelse af marketingplaner og budgetter
- Salg og markedsføring overfor de professionelle slutbrugere, primært vandværker, sekundært vvs installatører og OEM kunder

1997 - 1998

Salgskonsulent, Temp Team A/S, 2730 Herlev

(rekrutteringsbureau)

- Markedsføring af firmaets serviceydelser indenfor rekruttering
- Opsøgende salg overfor nye og eksisterende kunder, personligt og pr. tlf.
- Udvælgelse af kandidater til ledige vikariater / faste stillinger i samarbejde med personalekonsulent

1995 - 1997

Eksamineret eksportør, Den Danske Eksportskole, 9700 Herning

Hovedopgave:

- "Afsætningsmuligheder for armaturer i London" udarbejdet for Toni Armatur, Rødovre

1992 - 1995

Salgsassistent, F. L. Automatic, 8900 Randers

(producent af kiropraktisk udstyr)

- Import / eksport af kiropraktisk udstyr
- Salg og markedsføring via telefon
- Planlægning og deltagelse på messer

- Udarbejdelse af tilbud
 - Diverse administrative opgaver
 -
- 1992 Eksportkursus, Den Jyske Håndværkerskole, 8900 Randers
- Gennemgang og bearbejdning af problemstillinger
 - i en eksportvirksomhed
- 1989 - 1991 **Salgsassistent, Marshall & Gray Ltd., Leeds, England**
(vvs grossist)
- Salg af vvs produkter fra skranke og showroom
 - Telefonsalg
 - Receptionist
- 1987 - 1989 **Handelselev, SCS VVS A/S, 8900 Randers**
(vvs grossist)
- Kundeekspedition
 - Telefonbetjening
 - Udarbejdelse af tilbud
 - Diverse kontorarbejde
- Sprog Engelsk - flydende - certificeret engelsk underviser
Tysk - kendskab