

## Lilah Jones

### VIRKSOMHEDSLEDER

Ledelsesteam går i stå, når strategien er klar, men det næste skridt ikke er det. Folk venter, tøver og gennemfører endnu en planlægningsrunde, mens konkurrenterne handler. Det svære problem er ikke motivation eller enighed; det er at få de øverste ledere til at skifte fra analyse til beslutsom handling inden for et kvartal, uden at miste den grundighed, der i første omgang gjorde dem troværdige.

Lilah Jones er en tidligere salgschef hos Google Cloud, der hjælper ledelsesteam med at komme ud af beslutningslammelse og handle med selvtillid i forbindelse med omstruktureringer, fusioner, omlægninger og strategiske kursændringer.

## Lilah Jones's 2026 biografi

### Hvorfor virksomheder samarbejder med Lilah Jones

- Hun har stået i spidsen for det team, hun nu coacher. To årtier hos Microsoft, Oracle og Google Cloud, herunder en periode som chef for virksomhedssalg i det nordlige og centrale USA, betyder, at hendes råd har vægt som en, der har haft ansvaret for tal.
- Hendes Activation Methodology giver ledere en struktureret måde at bryde beslutningsdødvandet på, ikke bare en peptalk. Deltagerne går derfra med en plan for de næste 90 dage, som er opdelt i trin og fordelt på navngivne personer.
- Hun taler om operatørens problem under overgange: hvordan man får et team til at fortsætte med at udføre sit arbejde, mens strategien, strukturen eller ledelsen over dem stadig er ved at blive omskrevet.
- Hun opbyggede og ledede en salgsorganisation, der fik Google Cloud til at vokse fra bunden til at blive en af de største virksomhedsfranchiser inden for teknologi, og hun henter sine eksempler fra det miljø snarere end fra sekundær forskning.

### Højdepunkter i biografien

- Cirka ni år hos Google, herunder en rolle i Google Clouds oprindelige salgsteam og som leder af virksomhedssalget for det nordlige og centrale USA.
- Tidligere stillinger inden for virksomhedssalg og salgsledelse hos Microsoft og Oracle.
- Eksternt undervisningsmedlem ved Suffolk Universitys Sawyer Business School, hvor hun underviser erhvervsaktive.
- Skaberen af Activation Methodology, rammen bag Activated Leader-keynoten og hendes otte ugers Activated Leader-gruppecoachingprogram.

### TILGÆNGELIG FOR

- Tal

### LILAH'S TALENDE TEMAER

- Forandringsledelse
- Lederudvikling
- Medarbejderoplevelse
- Salg og kundeakquise

### SPROG: Engelsk

- Har holdt foredrag for og samarbejdet med organisationer som Microsoft, Google, HP, WISE, DePaul University, NIST, Lesbians Who Tech og Women of Influence.

## Biografi

De fleste ledelsesprogrammer antager, at flaskehalsen er kompetencer. I store virksomheder under en omstrukturering eller strategisk omlægning er flaskehalsen som regel beslutningerne. Dygtige ledere holder op med at forpligte sig, fordi det næste led stadig er i bevægelse, og hele kvartaler forsvinder i forberedelser, der aldrig bliver til noget.

Lilah Jones tilbragte omkring to årtier i netop det miljø. Hun blev en del af Google Clouds oprindelige salgsteam og ledede senere virksomhedssalget for det nordlige og centrale USA, efter at have haft tidligere salgs- og ledelsesroller hos Microsoft og Oracle. Den røde tråd i hendes karriere er salg og ledelse, mens den omgivende virksomhed er under omlægning - hvilket er den samme situation, som de fleste af hendes kunder står over for i dag.

Hendes arbejde i dag omdanner den praktiske erfaring til en metode. Hendes Activation Methodology, der undervises gennem The Activated Leader-keynote og et otteugers gruppecoachingprogram, er bygget op omkring et enkelt skridt: at få ledere fra analyse til forpligtelse med en klar, sekventeret plan og navngivne ejere. De navngivne keynotes omkring det, herunder Courage as a Carry-On og Manage Your Blindspots, adresserer de tilstødende problemer med feedback, selvforsvar og den personlige pris for udskudte beslutninger.

Hun underviser også som adjunkt ved Suffolk Universitys Sawyer Business School og har arbejdet med organisationer som Microsoft, Google, HP, WISE, DePaul University og NIST. Den målgruppe, hun er mest nyttig for, er de ledende medarbejdere og direktører, der forventes at drive en forandring uden at have beføjelse til at omlægge den.

## Vigtigste foredragstemaer

- Ledelse gennem forandringer og omstruktureringer
- Ledelsesbeslutninger under usikkerhed
- Salgsledelse og højtydende kommercielle teams
- Psykologisk tryghed og feedbackkultur
- Karriereovergange for ledende medarbejdere
- Gennemførelse af transformation i store virksomheder

## Ideel for

- CRO'er, CCO'er og salgsledere, der står over for omstrukturering, integration eller nye markedsføringsmodeller
- Ledere af ledelses- og lederudvikling, der udarbejder programmer for direktører og vicedirektører
- CHRO'er og transformationsledere, der gennemfører forandringer på tværs af virksomheden, hvor gennemførelsen på mellemliderniveau udgør en begrænsning
- Netværk for kvinder i ledelse og udviklingsprogrammer for kvindelige ledere i store organisationer

## Resultater for målgruppen

- En konkret metode til at få et fastlåst ledelsesteam fra evaluering til

forpligtelse inden for et defineret tidsrum.

- Et specifikt sprog til at skelne mellem de beslutninger, der kræver yderligere analyse, og dem, der har været klar til at blive truffet i flere uger.
- Et klarere billede af, hvordan feedbackkultur og psykologisk tryghed enten fremskynder eller diskret blokerer gennemførelsen.
- Konkrete eksempler fra Google Cloud, Microsoft og Oracle på, hvordan ledende medarbejdere opfører sig, når deres eget grundlag skifter.

## Lilah Jones's 2026 talks & topics

### Den handlekraftige leder

Et arbejds møde, der ved hjælp af »Activation Methodology« fører en gruppe ledere fra beslutningslammelse til en trinvis handlingsplan.

#### Vigtige pointer:

- En struktureret måde at identificere, hvilke beslutninger der reelt afventer information, og hvilke der afventer mod.
- Sprog og spørgsmål til at afdække den egentlige årsag til, at et team er gået i stå.
- En 90-dages forpligtelsesplan, der sikrer, at der er udpegede ansvarlige, når mødet slutter.

---

### Mod som håndbagage

Et hovedindlæg om, hvordan erfarne ledere udvikler den personlige evne til at handle i ukendt terræn, baseret på hendes egne rejser og karriereforløb.

#### Hovedpointer:

- Et praktisk syn på, hvordan selvtillid opbygges gennem engagement, ikke omvendt.
- Mønstre for at bede om hjælp uden at miste autoritet.
- En måde at betragte ubehag som et signal om, at noget fungerer, snarere end et advarselstegn.

---

### Håndter dine blinde vinkler: At give og modtage feedback

Et foredrag om de vaner i forbindelse med feedback, der adskiller teams, der bliver ved med at forbedre sig, fra teams, der stille og roligt går i stå.

#### De vigtigste pointer:

- Hvordan man giver konstruktiv feedback til kolleger og overordnede uden at ødelægge forholdet.
- Hvordan man modtager feedback på sin egen ledelse uden at tage det til sig som en del af sin identitet.
- Sammenhængen mellem feedbackkultur og den hastighed, hvormed et team kan skifte retning.

---

## Find din stemme: Tal din sag som en mester

Et hovedindlæg om selvforsvar for kvindelige ledere og underrepræsenterede medarbejdere i store organisationer.

### Hovedpunkter:

- Konkrete metoder til at bede om ansvarsområde, støtte og løn med dokumentation.
- Hvordan du positionerer dit arbejde opad uden at overdrive.
- En ramme for at vælge, hvilke kampe du skal kæmpe i din nuværende stilling.

---

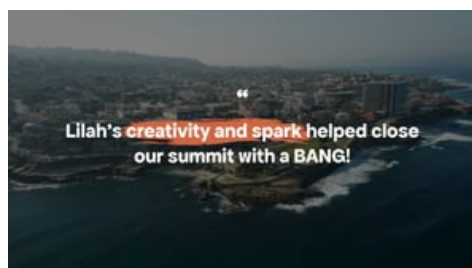
## Den personlige fridag: Dig i centrum

En refleksionsorienteret arbejdsøvelse baseret på hendes gratis arbejdsbog »Road to Renewal«, der henvender sig til ledere på højt niveau, som ikke har taget sig tid til at stoppe op i årevis.

### Hovedpunkter:

- En struktur, der kan gentages, til en personlig strategigennemgang.
- Spørgsmål, der hjælper med at skelne mellem dine egne ambitioner og de ambitioner, du har arvet.
- En kort liste over ændringer, der er værd at forpligte sig til, inden man vender tilbage til sin rolle.

## Lilah Jones's Videos





## Hvad Lilah Jones klienter siger

Lilah Jones er uden tvivl en af de mest strålende og seje oplægsholdere i hele tech-branchen.

*Administrerende direktør, Google*

"Activated Leader"-modellen ændrede ikke blot vores synsvinkel. Den ændrede også vores kvartalsresultater. Vores ledelsesteam implementerede hendes metode og oplevede en forbedring på 40 % i beslutningshastigheden inden for 30 dage.

*Produktdirektør, Microsoft*

Jeg har booket hundredvis af foredragsholdere gennem de sidste 15 år. Lilah er en af de få foredragsholdere, der skaber forandring - ikke bare inspiration. Vores deltagere gik derfra med værktøjer, de kunne bruge med det samme, og 90 % oplyste, at de havde taget skridt inden for en uge.

*Konferencedirektør, MPI*

Efter at have kæmpet med en afgørende omstilling i flere måneder gav Lilahs hovedtale vores team det gennembrud, vi havde brug for. Tre uger senere havde vi gennemført den forandring, der havde stået i stampe i seks måneder.

*Driftschef, Aspen Dental*

## Lilah Jones's 2026 speaking fees

Specifikke gebyrer falder inden for de viste intervaller. De er kun vejledende og kan ændres uden varsel.

	<b>EUR</b>	<b>GBP</b>	<b>USD</b>
<b>Hjemland</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Asien og Stillehavsområdet</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Europa</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Mellemøsten og Afrika</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Sydamerika</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Storbritannien</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>USA's østkyst</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>USA's vestkyst</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Virtuel</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire