

PROFIL

Solid kundeservice- og salgsprofil med mere end 23 års erfaring indenfor rådgivning og salg indenfor annonce-, telefoni-, fysiske og ikke mindst service-produkter i a-kasseverdenen med rigtig gode resultater.

Det er min overbevisning, at alt salg hviler på en base af tillid som kunden har fået af at man yder rigtig god og relevant service og giver kunden mere end forventet før man har kundens tillid og interesse.



KVALIFIKATIONER

// PROFESSIONELLE

Salgs erfaring mere end +20 år
Projektledelse af salgsprojekter
Engelsk og tysk på forhandlingsniveau
Sagsbehandling A-kasse

// TEKNISKE

Microsoft Office pakken
Microsoft Dynamics CRM
SoMe

UDDANNELSE

ONLINE MARKETING MANAGER

Bigum & Co, Skanderborg
2018-2019

AKADEMIØKONOM

Int. Business Academy, Kolding
1997-1999

Erhvervserfaring

BORGERVEJLEDER VIKARIAT, SKAT - RIBE 2023-

Telefonisk rådgiver omkring borgerens skatteforhold, med specielt fokus på den kommende Boligpakke. Lettere sagsbehandling i forbindelse med forskuds- og årsopgørelse.

POWERJOBSØGER 2022-2023

Jobsøgningsnetværk, hvor motiverede ledige hjælper hinanden med at komme i arbejde, bruger kvalifikationer til at hjælpe med at blive skarpe på hvad vi vil og kan arbejde med i fremtiden.

DIVERSE VIKARIATER 2020-2023

Diverse vikariater af varierende varighed indenfor bl.a. logistik koordinatør, lager- forsendelses- og produktionsarbejde.

SALGSCHEF / SALGS- OG PROJEKTANSVARLIG

Profilm | 2019-2020

Finansiering af kundernes animations- og profilfilm via annoncesalg til deres leverandører og samarbejdspartnere, både danske og internationale.

Outbound salg

Inbound salg

Ordre- og Reklamationsbehandling Salgsledelse

og Coaching af kolleger

Forventninger til salgsresultater overgået og omsætningsrekord sat gentagne gange.

ACCOUNT MANAGER

Tropica Aquarium Plants | 2017-2018

Account management af danske og engelske btb kunder indenfor dyrehandler segmentet.

Outbound salg, Inbound salg,

Ordrehåndtering Reklamationsbehandling

Forventninger til salgsresultater blev indfriet.

SALGSKONSULENT

TDC-Erhverv Kundeservice | 2016-2017

Opgaven var inbound kundeservice og salg overfor TDC-Erhvervs kunder.

- Løsning af kundens udfordringer mht. fastnet-, mobiltelefoni og internet produkter
- Krydssalg, mersalg og nysalg af TDC-Erhvervs produkter
- Præmieret for højest kundeservice i mit salgsteam

SALGS- OG MESSEKONSULENT

Ase | 2015-2016

Salg af a-kasse produkter på både telefon, messer, markeder og udstillinger.

- Salg af a-kasse-, fagforenings- og lønsikringsprodukter

Salgsarbejdet blev foretaget på både dansk, engelsk, tysk og fransk.

Salgsbudgetter blev indfriet til fulde.

KUNDEKONSULENT

Krifa | 2004-2014

Rådgivning og sagsbehandling i a-kasse og faglige spørgsmål. Kollega coaching i forbindelse med salgsarbejde på telefonen.

- Vejledning af medlemmer i a-kasse- og fagretslige spørgsmål på telefonen
- Motivation af opsagte medlemmer, så de så deres fyring som muligheden for at få nyt, bedre og mere passende job
- Salg af a-kasse-, fagforenings og lønsikringsmedlemskaber på telefonen og eksternt.

Alt salg med rigtig gode resultater langt over både budget og forventninger.