

CV - CATHRINE NORSTRÖM CHRISTIANSEN

MOTIVATION

Min største drivkraft som leder ligger i min evne til at coache og motivere andre til at opnå deres mål. Jeg er passioneret omkring at skabe en succesfuld virksomhed, og jeg tror på, at dette kan opnås gennem hårdt arbejde, struktur, faste rammer og et positivt arbejdsmiljø. Jeg har en god sans for humor og tror på, at det kan gøre hverdagen både lettere og sjovere, uden samtidigt at tabe fokus på at nå målet.

Jeg er drevet af konkrete mål og et højt tempo med klare retningslinjer, så jeg altid ved, hvordan jeg kan opnå succes. Når jeg påtager mig en opgave, går jeg aldrig på kompromis med kvaliteten og sætter en ære i at levere en fantastisk oplevelse til vores slutbrugere eller kunder. Min ledelsesstil er anerkendende og jeg skaber succes gennem andre mennesker, dermed ikke sagt at jeg ikke selv smøger ærmerne op og gør det som der skal til for at lykkes for at nå vores resultater i fællesskab. Jeg går helt bevidst efter et brancheskift, da hotelbranchen har været udfordret de sidste år på grund af Covid-19 og dens konsekvenser.

PERSON

Som person er jeg kendt for mine evner som relationsskaber og min ambition om at skabe harmoni og en positiv atmosfære. Jeg har et ry for at være en fremragende samarbejdspartner uanset niveau, stilling eller fagområde og smitter altid mine omgivelser med min positive energi. Jeg er ansvarsbevidst og respektfuld i alt, hvad jeg gør.

Jeg tager altid en løsningsorienteret tilgang til mine opgaver og bevarer roen og overblikket, selv i pressede situationer. Mit smilende ansigt og positive attitude sørger for, at mine kollegaer og medarbejdere også finder motivation og glæde i deres arbejde. Som leder viser jeg empati og har altid mine medarbejders bedste for øje.

FAGLIGE KOMPETENCER

STRATEGISK

Med udgangspunkt i en situationsanalyse, er jeg god til at reflektere og danne et overblik til at målrette en struktureret handlingsplan, hvorefter jeg sætter en retning som giver mening.

DRIFT

Som leder i driften er jeg den nøgleperson, der med sikker hånd skaber organisatorisk struktur og fastsætter tydelige mål. Jeg går altid forrest for at skabe et sundt arbejdsklima, hvor mine medarbejdere trives og er glade. Ved at koordinere opgaverne på en effektiv måde sikrer jeg, at vi når vores mål hver eneste dag.

ORGANISATION

Skaber udviklingsmuligheder og fleksible rammer for medarbejderne så de kan vokse, med frihed under ansvar. Med en løsningsorienteret tilgang sørger jeg for at organisationen lærer nyt og er på forkant i forhold til kundeservice og konkurrenter. God til at samarbejde mellem afdelinger tværfagligt.



PERSONLIGE OPLYSNINGER

ADRESSE

Slotsbakken 148
2970 Hørsholm

TELEFON

Tlf. +45 6169 6292

MAIL

c_norstrom@hotmail.com

LINKEDIN

[Cathrine Norström Christiansen | LinkedIn](#)

ERHVERVSERFARING

DEC 2022 - APR 2023 Nordic Development Manager – JUC – København

Arbejdsopgaver:

- ✓ Ansvar for at udvikle nye netværk i de nordiske lande Sverige, Norge & Danmark.
- ✓ Ledelse af et team på tre medarbejdere.
- ✓ Ansvarlig og proaktiv på idéudvikling af nye netværk i forbindelse med f.eks. et nyt EU-direktiv, regulativer eller andre love som skal efterleves i de respektive lande.
- ✓ Rekruttering, on-boarding og ledelse af tværfaglige kompetencer, idégenerering samt samarbejde på tværs af organisationen.
- ✓ Situationsbestemt ledelse, proaktiv, motivere og coaching af medarbejdere.

Resultater:

Under min ledelse leverede jeg sammen med mit team alle de budgetterede netværk med super god kvalitet, med yderst kompetente netværksledere, fra toppen af erhvervslivet i hele norden.

På grund af omstrukturering i Development afdelingen blev desværre fem stillinger ud af 22 nedlagt, deriblandt min.

FEB 2020 - DEC 2022 Cluster Spa & Fitness Manager – AC Hotel Bella Sky & Marriott Hotel

Arbejdsopgaver:

- ✓ Ansvarlig for den daglige drift af afdelingen og at den fungerede optimalt både for gæster og medarbejdere.
- ✓ At bemanningen af vagtplanen med de 15 medarbejdere var i tråd med hotellets belægning af gæster.
- ✓ At medarbejderne blev uddannet i de nye behandlinger, at kvaliteten på behandlingerne ligesom servicen omkring hele spaoplevelsen var optimal.
- ✓ At medarbejderne fik værktøjerne til at kunne sælge de nye produkter.
- ✓ Motivation og coaching af teamet dagligt for at lykkes med deres individuelle salgsmål.
- ✓ At afdelingen stod knivskarp i forhold til rengøring og at alt var pænt og præsentabelt.
- ✓ Åbnede en hel ny Wellness afdeling på Marriott Hotel som de tidligere ikke har haft.

Resultater:

Lykkedes med succes at implementere et innovativt behandlingskoncept med ny leverandør, hvilket har resulteret i en betydelig stigning i omsætningen for vores afdeling. Udarbejdelse og salg af spapakker inklusive hotelovernatning og middag i restauranten. Fik implementeret et nyt bookingsystem som hurtigt optimerede og øgede den faste kundekreds med gæster udefra. Det som de 7 medarbejdere omsatte for i produktsalg i Bella Sky Spa i 2019, omsatte jeg alene under Corona i 2022 i den nyåbnede Wellness afdeling på Marriott Hotel.

UDDANNELSE

2023 AUG - SEP Projektledelse
10 ECTS-point, Copenhagen Business Academy
(Afgangseksamen 7 ved den nye skala)

2009 - 2011 Merkonom i Ledelse, Copenhagen Business College
Fag: Organisation, Ledelse i praksis, Lederskab og Human Resources (Afgangseksamen med et gennemsnit 11,5 ved den nye skala)

2005 - 2007 Kosmetolog, Nordsjællands Kosmetologskole, Hillerød (Afgangseksamen med et gennemsnit på 10,9 ved den gamle skala)

2001 - 2002 Massage terapeut, Axelssons Gymnastiske Institut, Stockholm (Afgangseksamen med højeste anerkendelse - "Mycket väl godkänt")

1999 Globens bartender uddannelse, Stockholm

1996 Ving School, Rejselederuddannelse, Mallorca

1990 - 1993 Student, Huddinge Gymnasium, Stockholm

Koncernledelsen og de nye investorer besluttede dog med COVID-19 i ryggen og en galoperende energikrise ikke at genåbne Bella Sky Spa samt lukke Wellness afdelingen på Marriott hotel og min stilling blev nedlagt.

JUN 2020 - SEP 2020 Account Manager/ Network Consultant – JUC – København (midlertidig ansættelse under COVID-nedlukning)

Arbejdsopgaver:

- ✓ Sælger i det svenske salgsteam, vi solgte netværkspladser til toppen af erhvervslivet i Sverige til for eksempel advokater, jurister, CEO, CFO og Inhouse Legal.
- ✓ Ansvarlig for kunderelationer samt at skabe en relevant sammensætning i gruppen med tværfaglighed og dynamik.

Resultater:

Jeg blev hurtigt den bedste sælgende i afdelingen og top 20% af 25 sælgere. Jeg lavede 15 retentionssalg på en dag. Det var første gang det var set i Sverige. Solgte i gennemsnit for DKK 93.500 om ugen, sammenlignet med en gennemsnitlig sælger der sælger for DKK 35-38.000 om ugen.

**AUG 2018 - JAN 2020 Barselsvikariat
Kursus- / Projektkoordinator - Mannaz A/S – Hørsholm**

Arbejdsopgaver:

- ✓ Ansvarlig for at koordinere SAAB, Combitech og NCC kursusplanlægning i samarbejde med Mannaz Client Director.
- ✓ Booking af kursusfaciliteter, kursusfacilitatorer, hotel, rejser og produktion af kursusmaterialer.
- ✓ Information til deltagere, konsulenter og kursushoteller.
- ✓ Finde relevante kursusledere samt sørge for at alt var booket for dem.
- ✓ Evalueringer, kontering samt fakturering til kunderne.

Resultater:

Evner altid at være på forkant og kunne se kundens behov og ønsker - nogle gange inden dem selv. Hvilket i denne rolle indebærer at det lykkedes mig et mersalg på DKK 500.000. Øgede standarden på servicen til højere kundetilfredshed.

OKT 2016 – AUG 2018 Search Konsulent – Core Search A/S – Hørsholm

Arbejdsopgaver:

- ✓ Search og rekruttering af IT- specialister såsom IT Project Managers, Scrum Masters, IT Developers (Java, .net, Fullstack), Solution Architects, AX Consulents til de ledige stillinger vi fik ind af virksomheder der skulle besættes.
- ✓ Kalender styring, CRM, telefonpasning og indkøb.

Resultater:

Deltog i search til rekruttering af 100+ IT-stillinger, flere af de kandidater jeg fandt, blev tilbudt job og deraf var vores opgave afsluttet.

KURSER

2005 Kursus i Pantai massage, Salzburg

2005 Kursus i Hydroterm massage, London

2004 Kursus i Kerstin Florian spabehandlinger, Stockholm

JUN 2007 – OKT 2016 Kosmetolog – Souschef- Kurhotel Skodsborg- Skodsborg

Arbejdsopgaver:

- ✓ Personaleledelse samt fagligt ansvarlig for alle terapeuter både massører og kosmetologer.
- ✓ Ansvar for uddannelse i vores behandlinger og produkter.
- ✓ Salgstræning af produkter.
- ✓ Udarbejdelse af en kvalitetsmanuel for at opnå bedre standarder for spa-oplevelsen i Danmark.
- ✓ Rekrutteringsprocesser og bemanning af vagtplanen.
- ✓ Planlægningen, indretningen og åbningen af nye Spa & Fitness (til en værdi af 165 millioner).
- ✓ Massage og kosmetolog behandlinger

Resultater:

Blev hurtigt udnævnt til Souschef efter gode resultater og et ansvarsbevidst mindset. Uddannelse til leder sideløbende med rollen som Souschef. Gennem min anerkendende ledelsesstil, kompetenceudvikling, kvalitetssikring og coaching øgede jeg medarbejdertilfredsheden, nedbragte sygefraværet, højnede kvaliteten af behandlinger og derigennem optimeret omsætningen og indtjeningen. Kurhotel Skodsborg var dermed forvandlet til et high-end luksus Spa & Fitness med gæster fra hele verden. Jeg øgede produktsalget med +250% over en periode på 10 år, vha. daglig coaching af medarbejderne. I 2007 var vi 20 medarbejdere og i 2016 var vi vokset til 40 medarbejdere.

MAR 2003 – JUNI 2007 Massageterapeut- Massør Supervisor- Kurhotel Skodsborg- Skodsborg

Arbejdsopgaver:

- ✓ Massage og Spa behandlinger til gæsterne.
- ✓ Salg af produkter, hjælpe til med at holde lounge område pænt.
- ✓ Indkøb af spa produkter.
- ✓ Betjene gæsterne i receptionen samt tage betaling for behandlinger og produkter samt nye bookinger.
- ✓ Kvalitetssikring af massage.
- ✓ Rekruttering og jobsamtaler med nye behandlere.
- ✓ Udarbejdelse af kontrakter sammen med HR.
- ✓ Videreuddannede og salgstræne massørteamet på 10-12 timeansatte massører.
- ✓ Ansvar for opdatering af produktkendskab.
- ✓ Personalemøder.

IT KOMPETENCER

Microsoft CRM



Superbruger – "CBIT"



Microsoft Office



Kompetenceportalen

Bookingsystem



Maconomy



SPROG

Svensk



Dansk



Engelsk



Norsk



Tysk



Resultater:

Fast kundekreds til både massage og spabehandling. Videreuddannelse til Kosmetolog.

Bedst sælgende af produkter, derefter fik jeg ansvaret som Massør Supervisor og uddanne de andre massører. Jeg vandt Kerstin Florians konkurrence 4 år i træk. I 2003 var vi 5 medarbejdere og i 2007 var vi vokset til 20 medarbejdere.

2003 Massage terapeut – *DGI-Byen- København*

2002 In-checkningsassistent – *Bromma Lufthavn, Stockholm*

2000 – 2002 Konference Koordinator / Receptionist – *IBM Nordic Education Center, Lidingö*

2000 – 2002 Tjener – *Restaurant Tzatziki, Stockholm*

1996 – 2002 Receptionist / Booking/Butik/ Cafe – *Sjöhistoriska Museet, Stockholm*

1993 – 1996 Receptionist / Koordinator / Museum butik – *Nordiska Museet, Stockholm*

SÆSONARBEJDE

1998 Tjener, Restaurant Sjöhäxen, Stockholm (Sommer)

1998 6 måneders jordomrejse - Asien, Australien, NZ, Fiji og USA

1997 Tjener, Restaurant Sjöhäxen, Stockholm (Sommer)

1997 Tjener, Storliens Högfjällshotel, Storlien (Vinter)

1996 Tjener, Restaurant Tullhuset, Trosa (Sommer)

1996 Tjener, Restaurant Olympia, Åre (Vinter)

PRIVAT

Svensk født og oprindeligt fra Stockholm. Flyttede til Danmark i 2002 og bor i Hørsholm med mine to børn på 12 & 9 år (7/7). Jeg holder af at rejse og har været så privilegeret at opleve kulturer i alle former i det meste af verdenen. Min fritid tilbringer jeg gerne med familie, venner, træning / yoga, hvor jeg forsøger at holde mig i form, elsker udfordringer besteg Kilimanjaro i 2009, som var en fantastisk oplevelse.

REFERENCER

Efter aftale.
