



## HELENA MARIA FRIIS

**Mobil:**

8140 6041

**Email:**

[helenamfriis@gmail.com](mailto:helenamfriis@gmail.com)

**LinkedIn:**

### Resumé

---

Med et stærkt kommercielt fokus og solid erfaring inden for customer relations samt projektledelse fra mode og smykkebranchen, kan jeg tilbyde at drive en salgsproces fra strategi til eksekvering. Jeg løfter kundeporteføljen væsentlig, har fokus på vækst af bundlinjen, samt bidrager til at øge brandkendskabet markant. Jeg er bindeled til både kunder og samarbejdspartnere og arbejder målrettet efter virksomhedens strategier. Jeg er god til at komme i mål både på budgetter og projekter.

### Faglige kompetencer

---

- Customer relations management
- Rekruttering
- Projektledelse
- Salgstræning
- Key account management
- Lederansvar
- C-level salg

### Erhvervserfaring

---

**byBiehl**

2023, Sales and Retail Manager (kontraktansat)

**DAY Birger ét Mikkelsen**

2021 - 2022, International Sales (Barselsvikariat)

**Uddannelsesforløb, Bigum&Co og Sofia Manning**

2020 – 2021, Digital Markedsføring, Coaching og Konfliktåndtering

**STINE A Jewelry**

2018 – 2020, Sales and Customer Relations Manager

Salgsansvarlig på det danske samt udenlandske marked. Key account management for STINE A Jewelry's storkunder.

**Resultat: Stor fremgang af salget med en vækst på 80%**

- Har været med til at løfte salget i DK, så firmaet fik en Børsens Gazelle
- Ændring af salgsstrategi for det danske marked
- Styrkelse af relationen mellem key accounts og virksomheden
- Rekruttering af de rigtige samarbejdspartnere i udlandet
- Leder for kørende sælger i hele Danmark

**Ansvarsområder:**

- Løfte salget hos eksisterende kunder/udarbejdelse af vækstplan
- Opsætte konkrete salgsmål til agenter og følge op på disse
- Motivere og stille krav til agenterne samt styrke relationen
- Månedlig opfølgning på salgsmål
- Opsøge nye agentmarkeder
- Med til at opbygge kundeportefølje i DK og udland
- Budget for alle markeder

## **byBiehl**

**2014-2018**, Sales and Customer Relations Manager

Salgsansvarlig på det danske markedet, Key account management for byBiehls kunder.

**Resultat:** Salget i Danmark blev mere end tredoblet og kendskabsgraden steg markant under min ledelse

### Ansvarsområder:

- Indsalg af byBiehl hos de største forhandlere i Danmark
- Stor fokus på new business
- Styrkelse af relationen mellem key accounts og virksomheden
- Customer relation management og ansvarlig for kundeservice
- Ansvarlig for kundeevents og deltagelse på messer

## **Better Place Danmark**

**2011-2013**, Operations & Center Manager

Ansvarlig for det første elbilsbesøgscenter i Europa og var leder for 18 medarbejdere. forfremmet til leder af besøgscentret efter et år som Operations Manager.

**Resultat:** Igennem hele min ledelsesperiode opnåede og fastholdt Better Place Centret en besøgs succes-rate på 98%. Fra åbningen var der mere end 17.000 besøgende. Better Place fik rettet stor fokus og opmærksomhed på bæredygtig transport. Stor kundetilfredshed samt stor tilfredshed internt i organisationen.

### Ansvarsområder:

- Overordnet mål var at kommunikere og informere om Better Place's mission om bæredygtig transport
- Træning, rekruttering og oplæring af nyansatte samt motivation af medarbejdere
- Skræddersy oplevelser og events til gæster – både fra Danmark og fra udlandet
- Tæt samarbejde med salg, marketing & PR på specifikke projekter
- Sikre den daglige drift og koordinering i Better Place Centret
- Optimering af kundeoplevelsen i besøgscentret

**HEX**, eget modetøjsfirma

**2008 - 2010**, Medejer

## **SAND Copenhagen**

**2003 – 2008**, Customer Relations Coordinator/Travel Retail Coordinator

### Ansvarsområder:

- Projektledelse af alle Travel Retail's fremtidige butikprojekter, herunder forhandling af location, shop-konstruktion, samt opfølgning af disse i tæt samarbejde med eksterne leverandør
- Hovedansvarlig for de internationale messer
- Medie- og PR-events, planlægning samt konferencer
- Etablere kontakt og relationer til de største potentielle kunder i Europa
- Strategisk planlægning for udvidelse af markederne i Europa
- Ansvarlig for al kommunikation og support til mere end 30 agenter i Europa
- Ansvar for organisering af salgsmøder, kundearrangementer og events

## **GOSH Cosmetics**

**2001 – 2003**, Key Account Manager, eksportmarkedet

**Resultat:** Udvidelse af kundeporteføljen og opstart af nye markeder op

### Ansvarsområder:

- Ansvarlig for salget i Europa, Mellemøsten og Fjernøsten
- Udarbejdelse af kampagnetilbud til nye og eksisterende kunder. Budgetansvarlig
- Internationale modemesser i Europa

## **French Connection, London**

1999 – 2001, Export Sales Executive for herrekollektionen

**Resultat:** Kundeporteføljen steg markant, nye markeder blev åbnet, resultatet var en stor forøgelse af omsætningen.

### Ansvarsområder:

- Indsalg af herrekollektionen i Europa, Rusland, Mellemøsten og Fjernøsten.
- Opsøgende salg på nye markeder i Europa
- Deltagelse i internationale modemesser
- Udarbejdelse af budgetter for hver salgssæson
- Ugentlig kontakt med eksisterende kunder for at sikre maksimal kundepleje
- Assistere alle agenter/distributører i Europa
- Tæt samarbejde med produktion, logistik- og regnskabsafdelingerne
- Organisere presse og marketing information for eksisterende kunder
- Organisere salgsmøder for hver sæson

## **ARC Associates, London (Investeringsbank)**

1998 -1999, Office Manager, Rapporterede til fire direktører og supporterede 16 medarbejdere

## **Donna Karan, London**

1997 – 1998, Salgskonsulent og PR

## **Uddannelse**

---

DIU – Dansk Indretningsuddannelse – 2023 i gangværende

Bachelor i erhvervsøkonomi fra CBS - 1997

Diplom i fransk fra Universitet Paul Valéry i Montpellier, Frankrig - 1993

Sproglig student fra Øregård Gymnasium - 1992

## **Kurser/efteruddannelse**

---

Digital Markedsføring, Copenhagen Business Academy, Bigum&Co. - 2021

Coaching og Konflikt håndtering, Sofia Manning og Copenhagen Business Academy - 2020

Arbejds miljøuddannelsen - 2012

Grundlæggende ledelse, Center For Ledelse i København - 2012

## **Sprog og IT-kundskaber**

---

- |  |                                 |
|--|---------------------------------|
| • Dansk – modersmål  | • Office Pakken – særligt excel |
| • Engelsk – flydende business sprog, skriftligt og mundtligt   | • Pipedrive                     |
| • Tysk – grundlæggende forståelse                              | • E-conomic                     |
| • Fransk – god forståelse mundtligt og skriftligt              | • Magento                       |
| • Svensk/Norsk - fuld forståelse, både skriftligt og mundtligt | • SPY                           |
| • Traede   |                                 |

## **Personlige interesser**

---

Jeg elsker mode, design & idretning. Holder mig i form ved reformer træning og gåture. Er vild med at stå på ski og tager hvert år til Frankrig med min familie. Derudover har jeg en stor passion for film og at være sammen med min familie og venner.