

Skriv et godt CV - specialiststilling

Kontaktdata

Josefine Mathiesen
Lyngby Hovedgade 102
2800 Lyngby
Mobil 25 88 00 10
josjohn@mail.dk

Født den 3. april 1979

Gift med John
2 børn på 3 og 5 år

Fritiden bruges på badminton, familien og skiferie

Uddannelse

2009 – 2013

Cand.merc. i afsætning fra Copenhagen Business School

2008 – 2009

1-årig HH – Handelsskolen i Randers

2005 – 2008

Matematisk studentereksamen – Randers Gymnasium

Kurser

2015

Key Account Management – Dieu

2014

Ledelse og Management – Handelshøjskolens enkeltfag

2013

Salgspsykologi 3 x 4 dage, IBM

Sprog

Engelsk - flydende i skrift og tale

Tysk – over middel i skrift og tale

Svensk – middel i skrift og tale

Karriere – kort

Okt. 2013 –

Senior Sales Executive –Sigolo Business

Juni 2005 – sept. 2013

Sales Executive – CFS A/S

Karriere – uddybet

Okt. 2013 –

Senior Sales Executive – Sigolo Business/Strategic Outsourcing

www.sigolo.com

Sigolo er en amerikansk koncern inden for IT-løsninger rettet mod især bank, forsikring og finansielle virksomheder. Virksomheden er børsnoteret i USA og beskæftiger i Danmark 120 medarbejdere og omsætter for kr. 400 mio.

Løsningerne er primært udviklet i tæt samarbejde med kunderne, hvorfor et tæt kundeforhold er kritisk, da alle løsninger er individuelle kundetilpassede.

Reference til den adm. direktør.

Som den eneste Senior Sales Executive hos kunderne i den finansielle sektor har jeg ansvar for de 5 største kunder nemlig Nordea, PBS, PFA, Codan og Nykredit.

Siden 2014 har jeg med stor succes været ansvarlig for disse Key Accounts, herunder eneforhandling i forbindelse med nye aftaler og genforhandlinger.

I 2014 blev jeg kåret til den bedste sælger i Danmark. Jeg har gennem alle årene indfriet mine budgetter og enkelte år nået indeks 140.

Mine væsentligste opgaver er at have kontakt på 1. + 2. niveau i disse kunders organisationer, herunder at opsøge og afslutte store strategiske aftaler.

Endvidere holder jeg månedsmøder med alle mine Key Accounts, og mindst to gange om året besøger jeg kunderne for at vise dem nye tiltag og løsningsmuligheder.

Udover de nævnte kunder er jeg ansvarlig for at deltage, guide og motivere mine kolleger i komplekse salgssager.

Fra 2013 til 2014 var jeg overordnet projektleder på større projekter både i Nykredit og Codan, hvilket indbefattede deltagelse af hele afdelinger hos kunden. Disse projekter lykkedes med stor succes og stor presseomtale.

I tæt samarbejde med marketingafdelingen deltager jeg i igangsætning af salgskampagner, hvilket jeg egenhændigt følger op på efterfølgende hos mine kunder.

Væsentligste resultater

Opnåelse af mine budgetter hvert år og har i flere år nået indeks 140.

”Salesman of the year i 2014” (flotte resultater og imponerende pipeline).

Virksomheden har beholdt en meget vigtig kunde – blandt andet ved krisemøder fik jeg kunden på rette vej igen, da et projekt ikke kørte helt som planlagt.

Juni 2005 – sept. 2013

Sales Executive – CFS A/S

www.cfs.com

CFS er en international virksomhed inden for virtuelle IT-løsninger. Virksomheden blev etableret i Danmark i 1999 og er repræsenteret i 44 lande. I Danmark omsætter CFS for kr. 80 mio. og beskæftiger 50 medarbejdere.

Reference til salgsdirektøren.

Jeg startede med at arbejde deltid i forbindelse med mit studie. Da jeg blev færdig i 2005 var det derfor naturligt, at jeg fortsatte i en salgsrolle, hvor jeg der havde vist store evner.

Ansvarlig for vedligeholdelse af kundeplatformen bestående af 8 kunder inden for B-t-B i Danmark. Efterhånden voksede kundernes omsætning så meget, at de måtte deles med en kollega, da jeg fik kundepotentialet til at vokse betydeligt.

Efter få måneder i jobbet efter studiet dedikerede jeg min tid til følgende tre kunder Hempel, Velux og Radiometer. Da disse kunder alle er internationale, havde jeg en tæt kontakt med mine kolleger, kundernes kontorer og afdelingerne i udlandet. Jeg blev ansvarlig for disse tre kunder i Skandinavien, hvor jeg opbyggede Key Account planer for hver enkelt. Dette indebar rejseaktivitet samt muligheden for at arbejde med synergier på det skandinaviske marked.

Mine væsentligste opgave var at opbygge en struktureret Key Account struktur bestående af bl.a. segmentering, præsentationer, årsforhandlinger, genforhandlinger, kampagner og handlingsplaner og jævnlige Key Account aktiviteter.

Resultater

Øgede forretningsgrundlaget, hvorefter kundeporteføljen måtte deles i to.

Opbygning af tætte og loyale relationer med kunderne, der alle så store muligheder i det fremtidige samarbejde.

Opbygning af interne processer for håndtering af Key Account kunder i form af salgskampagner, opfølgninger, rapporteringer etc.

Jeg blev headhuntet til stillingen hos Sigolo, da de så muligheden for at dyrke potentialet hos deres Key Accounts.

Kompetencer

Erfaren Senior Sales Executive og projektleder med international erfaring. Evner at samarbejde på tværs af afdelinger og lande med stor fokus på resultater og med et forretningsorienteret mind-set. Som person er jeg struktureret og arbejder med stor fokus på kvalitet og overholdelse af deadlines.

- B2B og B2C
- Markedsindsigt og forståelse
- Internationalt salg
- Strategisk salg
- International erfaring
- Projektledelse
- Forhandling
- Opbygning af processer
- Key Account Management