

# CV – Bjørn Johansen

Navn Bjørn Johansen  
Alder 45 år  
Adresse Morelhaven 73, 4600 Køge  
Tlf. 42 17 96 42  
E-mail [bj@bjoernjohansen.dk](mailto:bj@bjoernjohansen.dk)  
Hjemmeside [www.bjoernjohansen.dk](http://www.bjoernjohansen.dk)



## Marketinggeneralist med fokus på online marketing og kommunikation

### Personprofil

Jeg trives bedst i et resultatorienteret og uformelt miljø, hvor jeg mine befordringer matcher mine ansvarsområder. Et miljø, hvor der også er plads til humor og glimt i øjet.

Som person er jeg både til selvstændig opgaveløsning og teamwork – afhængig af opgaven. Jeg behersker både kreativ og struktureret tænkning. Ofte kombinerer jeg disse og skaber nye, brugbare muligheder og løsninger. Jeg har høj faglig stolthed og sætter en ære i at levere et godt stykke arbejde. Jeg har høj værdi på at arbejde efter "Work Smarter" - at nå mere på mindre tid.

### Erhvervs erfaring

#### 2011- | Bartell + co | Marketingmedarbejder

##### Opgaver/ansvarsområder

- ✓ Udvikle og vedligeholde hjemmeside – [www.bartell-co.dk](http://www.bartell-co.dk)
- ✓ Implementere professionel udsendelse af nyhedsbreve via MailChimp i stedet for at vedhæfte PDF og sende via Outlook.
- ✓ Undervise kolleger i brug af WordPress (Redigering af hjemmeside) og MailChimp (udsendelse af nyhedsbreve)
- ✓ Branding på sociale medier (LinkedIn og Facebook)
- ✓ Redigere og uploade video til YouTube og hjemmeside – deling via sociale medier
- ✓ Skrive tekster til web og brochurer
- ✓ Sparre med direktør angående anvendelse af sociale medier
- ✓ Diverse ad hoc marketingopgaver

##### Resultater

- ✓ Ny og brugervenlig hjemmeside, som er nem at vedligeholde og opdatere
- ✓ Professionel løsning med aktivitetssporing, nemmere abonnementsstyring og bedre muligheder for deling via sociale medier
- ✓ Øget synlighed på sociale medier (LinkedIn, Facebook og YouTube)
- ✓ Øget fokus på læserens/forbrugers udbytte i tekster og derved øget konvertering

##### Mit udbytte

- ✓ Mere erfaring med webstrukturer, call-to-action, WordPress + relevante plugins
- ✓ Mere erfaring med at skrive sælgende tekster
- ✓ Mere erfaring med elektroniske nyhedsbreve og sociale medier
- ✓ Mere erfaring med at sparre, coache og undervise

#### 2010-2011 | Minsti Consulting | Salgs- og marketingmedarbejder

##### Opgaver/ansvarsområder

- ✓ Re-designe, implementere og vedligeholde hjemmeside – [www.flatearth.no](http://www.flatearth.no)
- ✓ Skrive tekster til web og salgsbreve
- ✓ Redigere og uploade video til YouTube og egen hjemmeside – deling via sociale medier
- ✓ Diverse forefaldende salgs- og marketingopgaver

##### Resultater

- ✓ Ny og brugervenlig hjemmeside, som er nem at vedligeholde og opdatere

##### Mit udbytte

- ✓ Mere erfaring med webstrukturer, call-to-action, WordPress + relevante plugins
- ✓ Erfaring med telecanvas

## Erhvervserfaring (fortsat)

### 2008-2009 | Norgren | Marketingkoordinator (tidsbegrænset)

#### Opgaver/ansvarsområder

- ✓ Skrive og udsende nyhedsbreve
- ✓ Skrive tekster til salgsbreve, invitationer og andre tryksager
- ✓ Udsende direct mails
- ✓ Arrangere messedeltagelse
- ✓ Sparre med salgsdirektør/marketingchef om nye muligheder
- ✓ Forbedre brugervenlighed på hjemmeside
- ✓ Diverse forefaldende marketingopgaver

#### Resultater

- ✓ Gode åbnings- og tilmeldingsrater på nyhedsbreve og direct mails (+30 % på nyhedsbreve)
- ✓ Øget tilmelding til nyhedsbrev pga. nemmere tilmelding via hjemmeside

#### Mit udbytte

- ✓ Erfaring med anvendelse og sporing af effekt af elektroniske nyhedsbreve
- ✓ Erfaring med at arrangere messer og udstillinger
- ✓ Mere erfaring med sparring og idéudvikling

### 2007-2008 | SCA Packaging Emballageservice | Intern sælger

#### Opgaver/ansvarsområder

- ✓ Håndtere salgsordrer i SAP
- ✓ Supportere ekstern sælger
- ✓ Vedligeholde CRM
- ✓ Lave tilbud til kunder på emballageløsninger
- ✓ Betjene kunder i showroom

#### Mit udbytte

- ✓ Erfaring med personligt salg og at rådgive kunder
- ✓ Erfaring med kundebetjening og plussalg

### 2005-2006 | Zippo Marketing Scandinavia | Salgs- og marketingassistent

#### Opgaver/ansvarsområder

- ✓ Producere direct mails
- ✓ Supportere ekstern sælger
- ✓ Sparre med marketingchef og direktør om nye marketingtiltag
- ✓ Bidrage til øget brugervenlighed og funktionalitet i økonomisystem (C5)
- ✓ Diverse ad hoc marketingopgaver

#### Resultater

- ✓ Nemmere behandling af reparationer i økonomisystemet, hvilket gav bedre overblik, færre fejl og kortere gennemløbstid

#### Mit udbytte

- ✓ Mere erfaring med at segmentere og benytte direct marketing
- ✓ Mere erfaring med at udvikle brugervenlighed i økonomisystemer

### 2004-2005 | Skab-Selv Køge | Salgskonsulent

#### Opgaver/ansvarsområder

- ✓ Sælge køkken, bad- og garderobeløsninger til privatkunder
- ✓ Administrere kundeordrer
- ✓ Sparre med indehaver om udvikling af nye muligheder

#### Resultater

- ✓ Indførte modul til tilbudsgivning på garderobeløsninger, hvilket reducerede tidsforbrug på tilbud med mere end 50 % og gav kunden et bedre indtryk af den tilbudte skabsløsning
- ✓ Øget salg af garderobeløsninger

#### Mit udbytte

- ✓ Erfaring med personligt salg og rådgivning af privatkunder
- ✓ Mere erfaring med at sparre og udvikle ideer

## Erhvervserfaring (fortsat)

### 2000-2004 | Pitney Bowes Danmark | Marketingkoordinator

#### Opgaver/ansvarsområder

- ✓ Direct Mails fra A-Z (segmentering, skrive tekster, klargøre datafil, printe, sende, evaluere)
- ✓ Skrive tekster til web, brochurer, brugervejledninger m.m.
- ✓ Udvikle og vedligeholde CRM-system i Access til udsendelse af brochurer og tilbud.
- ✓ Datavask, brugervenlighed og segmenteringsmuligheder i.f.m. overgang fra selvstændige DOS-baserede økonomisystemer og maskinkartoteker til samlet Windows-baseret økonomisystem/maskinkartotek (C5)
- ✓ Sparre med direktør og marketingchef om nye marketingtiltag
- ✓ PA for direktør/marketingchef
- ✓ Producere case stories i samarbejde med PR-afdelingen i England
- ✓ Implementere ny platform for hjemmeside i samarbejde med europæisk webafdeling i England
- ✓ Producere/versionere brochurer, brugervejledninger og øvrige tryksager
- ✓ Al daglig markedsføring i øvrigt

#### Resultater

- ✓ Fastholde Pitney Bowes' position som førende frankeringsmaskine i Danmark
- ✓ Effektiviseret udsendelse af brochurer og tilbud med 60 %. Mit system medførte også færre fejl og gav et samlet overblik over, hvad den enkelte sælger havde i pipeline. På baggrund af analyse af, hvor kunderne havde hørt om os, reducerede vi annoncering i telefonbøgerne med ca. kr. 100.000
- ✓ Ny hjemmeside i.h.t. europæiske guidelines

#### Mit udbytte

- ✓ Udbyggede min erfaring med marketing – især direct marketing, skrive sælgende tekster og producere tryksager
- ✓ Mere erfaring med at udvikle "Work Smarter"-løsninger
- ✓ Fik bekræftet, at marketing er "mit kald"

### 1999-2000 | Iveco North Europe | Salgs- og marketingassistent (tidsbegrænset)

#### Opgaver/ansvarsområder

- ✓ Deltage i udvikling af skandinavisk brugtvoogsdatabase (Access)
- ✓ Re-designe og sammenlægge prisdatabaser (Access), som brug til at danne prisblade på de enkelte lastbiler
- ✓ Udvikle it-baserede salgsværktøjer til sælgerstyrken
- ✓ Sparre med indehaver om udvikling af nye muligheder

#### Resultater

- ✓ Brugtvoogsdatabase, som gav sælgerne bedre overblik over bilpark og nemmere markedsføring af brugte lastbiler
- ✓ Minimering af fejl på prisblade for lastbiler og nemmere/hurtigere opdatering af priser

#### Mit udbytte

- ✓ God erfaring med at bruge og udvikle Access-databaser
- ✓ Mere erfaring med at producere enkle og brugervenlige it-løsninger i.h.t. princip om "Work Smarter"
- ✓ Skærpet systematisk/strukturel sans

## IT-kundskaber

- ✓ MS Office – superbruger
- ✓ MailChimp (nyhedsbreve) – rutineret bruger
- ✓ WordPress CMS og blog – rutineret bruger
- ✓ Adobe Photoshop (billedredigering) – rutineret bruger
- ✓ Adobe Premiere (digital videoredigering) – rutineret bruger
- ✓ Online tjenester såsom Google Analytics, Google underretninger, Google webmasterværktøjer m.m. – rutineret bruger
- ✓ Jeg er i det hele taget meget it-stærk og er derfor god til at lære nye systemer og programmer at kende

## Uddannelse

2011	Merkonom – projektstyring
2011	PRINCE2 Foundation m/certificering
1992-1994	Merkonom - International Marketing
1991-1992	HD – Erhvervsret
1985-1988	EFG/HH
1984-1985	Udvekslingsophold i Belgien via Dansk AFS (flamsk-talende del af Belgien)

## **Kurser**

### Kommunikation og personlig udvikling

Projektledelse, Presse- og kampagneteknik, Kommunikationsstrategi, Skriv så det sælger, HR Coach, NLP Master Practitioner, Enneagram Master, Den innovative medarbejder, MBTI – Typer og ressourcer, MBTI 2 - Personprofilen som udviklingsværktøj

### Software/IT

Access videregående, Excel effektivisering, PowerPoint, Adobe Acrobat blanketter, Photoshop, Illustrator, Adobe Premiere – digital videoredigering, HTML

### Undervisning

Almen Voksenpædagogisk Grundkursus (AVG), Edb-pædagogik

## **Sprog**

Engelsk på forhandlingsniveau

Tysk på forhandlingsniveau

Svensk på forhandlingsniveau

Hollandsk på samtaleniveau