

Personalia

Utdannelse

Arbeidspraksis

2022 - **Weld IT AS**

IT-utvikling og salg

Jeg er i dag ansatt som utviklingsleder og salgsansvarlig. I den forbindelse har jeg ansvar for et utviklingsteam i India på 6 utviklere og jobber med nye funksjoner i et produksjonsstyringsystem vi leverer til våre kunder, som primært er bedrifter som jobber innen sveis. Weld IT er en plattform som har som mål å samle jobber innen industrien, fra tilbud til ferdig utført arbeid. Jeg har møter med utviklerne fast flere ganger i uken, og har daglig dialog rundt jobben som gjøres. Jeg jobber også med salg til nye potensielle kunder, og sørger for en god onboarding via videomøter og personlig oppmøte.

2022 - 2023 **Kodeverket Bergen**

Praksis som frontend utvikler og som prosjektleder

Siden oktober 2022 har jeg vært i praksis som frontend-utvikler i Kodeverket Bergen. Dette er en nystartet bedrift som skal hjelpe personer i utenforskap tilbake til arbeid og gi dem erfaring og kode teknisk kompetanse. I min tid på Kodeverket har jeg fungert som prosjektleder med fokus på kundekontakt, innsalg til potensielle kunder og som utvikler av nettsider. Jeg trives veldig godt i min posisjon i Kodeverket Bergen og bistår dem fortsatt med onboarding av nye kandidater og jeg bistår fremdeles i kontakt med de kunder jeg var med på å få inn til bedriften i min tid som praksiskandidat.

2020 - 2021 **Bunnpris Ågotnes AS**

Assisterende butikksjef/ fungerende butikksjef

Begynte å jobbe hos Bunnpris Ågotnes mars 2020, da jeg fikk tilbud fra franchisetaker om å jobbe som assisterende butikksjef med overtakelse av drift på butikk innen kort tid. I perioder hvor franchisetaker var borte over lengre tid hadde jeg alt ansvar for driften av butikken. Mine daglige gjøremål var generell drift av butikk, sørge for at de ansatte hadde arbeidsoppgaver, bestille varer og sette opp forhåndsordre på kampanjer. Jeg var også ansvarlig for ansettelse av nytt personell til butikken. På Bunnpris Ågotnes fantes det også et kjøkken hvor vi laget varm lunsj til våre kunder. Her bidro jeg meg steking og produsering av diverse produkter til varmdisken og generell renhold.

2019 - 2020 **Canon Norge AS**

Account Manager

Jobbet som Account Manager gjennom Canon Business Center Bergen. Her hadde jeg porteføljeansvar for mine kunder i Bergen vest, samt Sotra og Askøy. Mine arbeidsoppgaver var salg og leie av dokument- og utskriftsløsninger til eksisterende og nye bedriftskunder i regionen. Har også fått god innsikt i hvordan en søker om finansiering og kredittsjekk av kunder gjennom vår samarbeidspartner. Stilling krever mye pågangsmot og evne til en selvstendig jobbhverdag. Jeg har gjennom Canon blitt godt kjent med ulike bedriftsnettverk i Bergen, som Salgs- og Reklameforeningen, Kremmerplassen og Vest Næringsråd. Dette er en arena hvor jeg har opparbeidet meg et rikelig og godt kontaktnett hos flere av de store bedriftene på Vestlandet.

2018 - 2019 **Elkjøp Norge**

Salgsleder Data

Siden august 2018 har jeg vært ansatt som salgsleder ved Elkjøp Fana hvor jeg har ansvaret for dataavdelingen. Dette er en stilling med mange arbeidsoppgaver og hvor en er nødt til å være strukturert og ha et høyt tempo for å lykkes. I denne stillingen jobber man som selger i butikk samtidig som man fungerer som faglig støtte/coach for salgsteamet med fokus på maskinvare og operativsystem. Har også ansvar for budsjett, bestilling av varer, riktig varetrykk og god butikkstandard. Er ukentlig i kontakt med konsulenter fra de ulike leverandørene og lærer dermed masse ny og god kunnskap rundt produktene og tjenestene vi selger. Har fått mange faste kunder

som ønsker å snakke med meg, da jeg får gode tilbakemeldinger om at jeg er faglig oppdatert og ser deres behov.

2017 - 2018 Nor Tekstil AS

Distriktsansvarlig selger

Jeg startet i Nor Tekstil 01.02.2017 som distriktsansvarlig selger, som distrikt hadde jeg ansvar for store deler av Hordaland og hele Sogn og Fjordane. Arbeidsoppgaver var primært å skaffe nye kunder til Nor Tekstil. Dette var en jobb hvor høyt aktivitetsnivå er den viktigste faktoren og en må ha høyt fokus på canvas-salg. Jeg trivdes godt i stillingen og tilegnet meg kunnskap og relasjoner innen B2B salg.

2009 - 2017 Den Stolte Hane AS

Salgskonsulent

Fra 01.08.09 til 31.01.17 var jeg ansatt i Den Stolte Hane. Arbeidsoppgaver gikk ut på innsalg av nyheter, riktig varetrykk til kampanjer, organisere demoer i butikk. Jobben innebar en god del bilkjøring hvor jeg kjørte over 40 000 i næring. Stillingen var meget selvstendig hvor jeg selv måtte vurdere utfra salgstall hvor det var fornuftig å bruke tid og hvilke kunder jeg skulle besøke. Jeg ble i stillingen blitt godt kjent med hver krok av Hordaland og gjennom 7 år skaffet meg et betydelig nettverk blant kjøpmenn og ansatte i andre bedrifter rettet mot dagligvare. På KPI ble vi blant annet målt på kundebesøk, distribusjon og indeks i butikk. Jeg er godt kjent med analyseverktøy som Nielsen og brukte daglig et CRM program.

2009 - 2009 NextGenTel

Salgskonsulent

Fra 05.01.09 til 03.07.09 jobbet jeg som salgskonsulent hos NextGenTel. Mine arbeidsoppgaver gikk ut på salg av internett-linjer og andre produkter tilknyttet internett. Dette var en stilling jeg trivdes godt i, men følte jeg ikke fikk full utfoldelse for min utdanning og tidligere arbeidserfaringer. Ble fort lagt merke til av ledelsen og fikk gode tilbakemeldinger av mine kollegaer og kunder.

2006 - 2008 Lidl / Rema 1000

Butikkmedarbeider/assisterende butikksjef

Siden juni 2006 jobbet jeg i Lidl og siden 01.05.2007 vært assisterende butikksjef ved Lidl Askøy. Dette var en stilling jeg trivdes godt med. Jeg har vært fast ansatt ved Lidl Askøy og har samtidig jobbet litt som ekstrahjelp ved Lidl Fjøsanger, Lidl Bjørgeveien og Lidl Fyllingsdalen. Jeg fikk ofte tilbakemeldinger fra kunder, medarbeidere, butikksjef og distriktssjef om at jeg er en trivelig person som er hyggelig og lett å arbeide sammen med. Da Lidl bestemte seg for å trekke seg ut av Norge, fikk jeg jobb hos Rema 1000. Jeg jobbet da som teamleder og ansvarlig for frys ved Rema 1000 Askøy. Stillingen innebar at jeg var mye i kontakt med salgskonsulenter og salgsfremmere fra industrien. Jeg sa opp på REMA 1000 Askøy med virkning fra 31.12.08 da jeg fikk jobb som salgskonsulent hos NextGenTel.

2005 – 2006 **Norsk Respons**

Jeg jobbet som telefonintervjuer ved Norsk Respons fra mars 2005 til jeg fikk jobben i Lidl.
Mine arbeidsoppgaver gikk ut på å utføre markedsundersøkelser og omnibusser innen varer og tjenester.

2004 – 2005 **Avant Telemarketing**

Jeg jobbet som telefonselger ved Avant Telemarketing fra oktober 2004 til januar 2005, da virksomheten i Bergen ble nedlagt.

2001 – 2005 **Diverse sommerjobber / jobber gjennom skolen**

Sommerjobb som grøntarbeider og med forefallende arbeid ved Glasshuset senterdrift og ved Mannsverk Boligbyggelag (Vestbo).
Gjennom skolen har jeg vært utplassert ved markedsavdelingen til Hansa Borg Bryggerier ASA og siste året på ungdomsskolen var jeg utplassert 4 timer i uken hos multimedia forretningen Platon AS i Starvhusgaten i Bergen.

Datakunnskap

Jeg har alltid hatt stor interesse for data, og har i senere tid interessert meg for IT-utvikling og koding. Dette er også noe jeg bruker mye av min fritid på, ved å lage apper og lære meg nye språk. Som utvikler blir en aldri utlært, og det er nok dette som gjør faget så interessant og utfordrende. Jeg har også til innkjøp av Raspberry Pi, Arduino og Micro:bit for å kunne lage moduler for å styre ulike smarthus systemer hjemme.

Jeg behersker godt Office 365, og bruker daglig Word og Excel. Har også god kunnskap innen CRM-, og dataanalyseprogrammer. Jeg er nå med å utvikle et CRM system som skal benyttes av brukerne i Weld IT, men har også god kunnskap innen SuperOffice og Salesforce.

Har også kunnskaper innen bilderedigeringsprogram som Adobe Photoshop, og innen frontend faget har jeg blitt en habil bruker av Figma for å lage prototyper og moduler som skal til utvikling. Jeg ser på meg selv som meget interessert i data og er alltid interessert i det nye.

Jeg er også meget interessert i kunstig intelligens og benytter dette til min fordel der jeg kan og hvor jeg kan unngå repetitivt arbeid.

Det er som oftest jeg som må trå til når det er data utfordringer både i familien og på jobb.

Hobbyer

Jeg er aktiv medlem av en kodeklubb på Os, her samles vi hver uke for å dele kunnskap og lage artige prosjekter sammen. Dette er en sosial sammenkomst med personer som interesserer seg innenfor det samme som jeg gjør. Nytt fra 2024 er at vi starter opp en avdeling i Bergen, her er jeg med på å holde workshop innen design thinking og UX-design gjennom Figma. Jeg har også ønske om å starte opp en kodeklubb for barn på barneskolen for å kunne gi dem kunnskap innen programmering.

Språk

Jeg behersker godt norsk, både skriftlig og muntlig, og har gode kunnskaper innen engelsk siden mye av pensum på BI foregikk på engelsk. I den senere tid har også mye av arbeidshverdagen foregått på engelsk, og jeg trives godt med både å snakke og skrive engelsk.

Jeg har også noe kunnskap innen spansk, og hadde høsten 2006 og våren 2007 undervisning i spansk på bedriftsnivå ved BI.

Annet

Jeg ser på meg selv som en veldig aktiv og positiv person. Jeg er glad i å arbeide og ønsker å oppnå gode resultater innen jobb og karriere. Som småbarnsforeldre er jeg opptatt fra morgen til kveld, og det er stort sett full fart. I høsten 2017 begynte min datter på skolen og har i den forbindelse engasjert meg innen SU på skolen.

I 2006 kombinerte jeg jobb på Lidl med fullt markedsføringsstudier ved Handelshøyskolen BI Bergen. Jeg trives meget godt med å ha mange jern i ilden, og så på kombinasjonen av studier og assisterende butikksjef stilling som en fantastisk, og ikke minst utfordrende mulighet.

Jeg har siden oktober 2004 hatt førerkort kl B.

Fritidsinteresser

Jeg er en utadvent og ekstrovert person som får energi av å være og snakke med mennesker. Jeg er også glad i å trene, og synes det er viktig å holde meg i form. En av mine store hobbyer er matlaging hvor jeg anser meg selv som en meget god hobbykokk hvor jeg lager masse gode og sunne retter til mine barn og kone. Jeg liker godt å ta bilder mens jeg er ute på tur og bruker mye tid på å få til det «perfekte» bildet. Jeg er også veldig bilinteressert og glad i å være på veien, og er spesielt glad i gamle biler, samt livet på sjøen hvor jeg har båt og benytter fritiden på fiske.

Referanser

Referanser og attester sender jeg etter forespørsel