

CV

Personalia

navn: Andreas Takvam født: 30.10.1986
adresse: Nesjaryggen 3, 5215 LYSEKLOSTER sivilstatus: Gift
telefon: 416 27 916
e-post: andreas.takvam@gmail.com
linkedin: <https://www.linkedin.com/in/andreas-takvam-623068a4/>
github: <https://github.com/Andreastak86>
portfolio: andreastak.no

Utdannelse

2005 - 2008 **Handelshøyskolen BI Bergen**
3-årig Bachelor innenfor markedsføring med spesialisering innen personlig salg og salgsledelse
2002 – 2005 **Videregående skole**
Økonomisk og administrativ linje ved Laksevåg VGS

Arbeidspraksis

2022 - **Kodehode Bergen**
Siden april 2022 har jeg tatt del i kurs på Kodehode hvor målet er at jeg skal få god kunnskap innen front-end utvikler faget. Dette er et kurs jeg finner veldig interessant og lærerikt. Jeg har gjennom kort tid fått gode kunnskaper innen CSS, HTML og JavaScript. Kurset er veldig intensivt og man lærer mye på kort tid. Målet med kurset er at jeg som arbeidstaker skal ha nok kunnskap til å kunne bidra i et team eller jobbe på egenhånd for å kunne produsere og forbedre blant annet nettsider, apper og design. Men ikke minst være en god ressurs for arbeidsgiver, og være en som alltid er sulten på å lære seg ny teknologi og holde seg oppdatert innen faget.
2020 – 2021 **Bunnpris Agotnes AS**
Assisterende butikksjef/ fungerende butikksjef
Begynte å jobbe hos Bunnpris Agotnes 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 Agotnes fantes det også et kjøkken hvor vi laget varm lunsj til våre kunder. Her bidro jeg med steking og produsering av diverse produkter til varmdisken og generell renhold.

2019 – 2020 **Canon Norge AS**

Account Manager

Jobbet som Account Manager hos Canon gjennom Canon Business Center Bergen. Her hadde jeg porteføljeansvar for mine kunder i Bergen vest, sammen med Sotra og Askøy. Mine arbeidsoppgaver var salg og leie av dokument- og utskrifts løsninger 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 en selvstendig jobbhverdag. Jeg har gjennom Canon blitt godt kjent med de ulike bedrifts nettverkene 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

Har siden august 2018 vært ansatt som salgsleder ved Elkjøp Fana. En stilling med mange arbeidsoppgaver og hvor en var nødt å være strukturert og ha et høyt tempo for å lykkes. I denne stillingen jobber man som selger i butikk, men er også den ansvarlige leder som må coache og motivere medarbeidere. Jeg hadde også ansvar for avdelingens budsjett, bestilling av varer, riktig varetrykk til kampanjer, god butikkstandard med mer. Dagene var hektiske, men også veldig innholdsrike. Jeg var ukentlig i kontakt med representanter fra de ulike leverandørene og lærte mye innenfor data, foto, spill og tilbehør. Jeg trivdes godt som salgsleder innen tech og har tilegnet meg masse ny kunnskap innen kategorien. Jeg ble godt likt av kunder og kolleger, og syntes det var veldig kjekt når kunder kom inn for å spørre spesifikt etter meg når de trengte hjelp på grunnlag av god service jeg hadde gitt dem ved et tidligere besøk.

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 faktor til resultat 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 demo 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 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 kolleger 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.

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 omnibuser 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 Boligbyggerlag (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 multimedieforretningen Platon AS i Starvhusgaten i Bergen.

Datakunnskap

Jeg behersker godt Office 365, CRM-programmer som SuperOffice og Salesforce, og diverse dataanalyseprogrammer. I den senere tid har jeg interessert meg mye for koding og oppbygging av web-sider og apper. Jeg er strukturert i mitt arbeid og gir meg aldri før alt er både semantisk og visuelt pent oppbygget. Kanskje det morsomste innen koding og front-end faget er muligheten for å løse problemer.

Jeg har også kunnskaper innen bilderedigeringsprogramvare som Adobe Photoshop og Figma, og føler meg generelt sett meget god på data. Jeg holder meg alltid oppdatert på det nyeste innen it og teknologi. Det er som oftest jeg som må trå til når det er datautfordringer både i familien og på jobb.

Språk

Mitt morsmål er norsk hvor jeg føler meg meget dyktig til å kommunisere både muntlig og skriftlig. Jeg har også god kunnskap innen engelsk og føler meg trygg på å snakke og skrive engelsk. Siden mye av pensum på BI foregikk på engelsk føler jeg også jeg har god kunnskap innen den bedriftsrettede delen av engelskspråket.

Jeg har også litt 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 og som foreldrekontakt på skolen, noe jeg fortsatt gjør. Jeg synes det er veldig viktig å ta en stor del i mine barns hverdag og bruker mye resurser på at dem skal ha det så godt som mulig både på skole og i barnehage.

I 2006 kombinerte jeg jobb på Lidl med fullt markedsføringstudie ved handelshøyskolen BI Bergen. Jeg trives meget godt med å ha mange jern i ilden, og så på kombinasjonen av studier og assisterende butikksjefstilling som en fantastisk, og ikke minst utfordrende mulighet. Jeg har siden oktober 2004 hatt førerkort kl B.og i mai 2022 tok jeg også førerkort på B96 for å ha mulighet til å trekke større tilhenger.

Fritidsinteresser

Jeg er en sosial person og trives sammen med venner i sosiale lag.

Jeg er også glad i å trene, og synes det er viktig å holde meg i form.

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. I de senere år har jeg også begynt å interessere meg for det maritime miljø hvor jeg i 2020 tok båtførerprøven og har tilgang på en 20 fots skjærgårds-jeep. Jeg er også meget interessert i bil og camping, hvor jeg og min familie bruker deler av ferie og helligdager på å dra på tur i campingvognen vår.

Referanser

Om ønskelig kan referanser og attester fra tidligere kolleger og arbeidsplasser skaffes.