



Patrick Snäll 1993-05-18

Tele: 0709-50 52 58

- Snabblärd, målmedveten, Positiv.
- Teknisk, orädd, punktlig.
- Älskar utmaningar och jakten på ny kunskap
- Ser alltid livet från den ljusa sidan, utåtriktad med stor social kompetens.
- Svenska – Modersmål, flytande i både tal och skrift
- Engelska – Flytande i tal samt skrift.
- Spanska – Goda kunskaper i både tal och skrift.

- [GitHub : https://github.com/Gaztly](https://github.com/Gaztly)

2021-08-31 - 2023-06-09 Objektorienterad Systemutveckling NBI/Handelsakademin

Studerar för närvarande andra terminen. Under dessa månader har vi hunnit gå igenom följande kurser:

- Introduktion till Systemutveckling
- Introduktion till Objektorientering
- Objektorienterad programmering - grundläggande (C# - Visual Studio)
- Objektorienterad analys
- Objektorienterad design

Just nu läser vi kursen benämnd Databas. Där vi i första hand lär oss SQL. Arbetar med program såsom Azure Studio & Docker.

Innan sommaren kommer vi även att ha genomfört en kurs vid namn "Webbapplikationer". Som kommer lära oss mer frontend och detta först & främst genom React.

Innan det är dags för vårt allra första LIA så kommer vi även ha en kort kurs inom "Agil projektledning".

Utöver kurserna har jag köpt en onlinekurs på Udemy för apputveckling där Kotlin används. Har dessvärre inte fördjupat mig så mycket i detta ännu.

Sedan försöker jag koda mycket på fritiden för att verkligen behärska kodspråket C# som varit det primära för oss i skolan. GitHub länk finns tillgänglig högst upp. Där ligger bland annat en del projekt i skolan men även ett "spel" som jag arbetar med som projekt för att lära mig grunderna ordentligt.

Aug 2009-2012

Naturvetenskapliga-linjen, Inriktning Matematik och Data, Fridagymnasiet, Vänersborg.

Det Naturvetenskapligaprogrammet är en bred linje, klassad som ett av de svårare programmen i svensk skola. Tack vare min inriktning studerade jag matematik (E/Diskret) , Fysik (B), samt även Programmering och Web-design. Fridagymnasiet trädde in i det svenska samhället med ett nytt koncept på hur man kan bättre förbereda sig inför vuxenlivet. Det var ett koncept som byggde på något som kallades ISP (Individuell Studie Planering), det betyder att vi elever fick själva ta större ansvar gällande vår skolgång. Med andra ord så utöver de schema-lagda kurserna var det helt upp till en själv att planera in dagarna kring vad man själv kände att man behövde fokusera på. Detta i samband med att vi fick våra egna kontor som vi satt 3-5 elever i, och varsin Macbook, tillförde en hel del frihet, men även ett stort ansvar över sina studier och betyg. Man lärde sig fort konsekvenser utav dålig planering, och vikten utav att hålla deadlines.

TopWork Skåne AB - Regional sales manager - (201910 - 202101)

Här arbetade jag med mycket uppsökande försäljning. Bokade in möten och var företagets ansikte utåt. Skapade min egen kundportfölj och hade hand om allt från första kontakt till att slutgiltiga avtal slutits. Jag var med och presenterade kandidater och återkopplade kring dessa. Vi arbetade mycket mot industri, producerande industri. Mitt ansvarsområde var rent geografiskt mellan Halmstad - Jönköping. Strukturerade mina egna dagar utefter egen prioritering och kunder.

Augusti 2018 - 2019-09 - Ellsworth Adhesives AB - Kontorschef/Resande säljare

Ellsworth är en global distributör för kemikalier, limmer och diverse material för tillverkande industrier. Jag började mina första dagar som kundservicemedarbetare. Efter 3 dagar som kundservicemedarbetare blir jag istället befodrad till en Key Account Manager. Jag fick då ansvaret för vår absolut största kund, som motsvarade cirka 50% av den totala arbetsbelastningen för kontoret.

Här strukturerade jag upp allt ifrån inköp, logistik, orderläggning/planering samt service för samtliga fabriker runtom i världen för denna kund. Totalt 9 stycken.

Att bli inslängd i en sådan situation har varit extremt tufft, men lärorikt. Jag som inte kunde någonting om branschen skulle helst plötsligt ansvara för den absolut största verksamheten

på svensk mark för bolaget.

Det tog mycket tid och vilja för att få hjulen att snurra och hålla skeppet vid liv. Efter ett par månader av arbete som Key Account Manager, fick jag också erhålla rollen som Kontorschef.

Det kom givetvis med ytterligare administrativa ansvar såsom anställning/upsägning av personal, hantering av kontorets värdesaker och tjänstebilar. Det var samordning med speditörer, samarbetspartner och andra distributörer, där även nya avtal skulle ordnas.

Från Nov 2018 -Mars 2019, har jag således försökt bolla dessa två tjänster så gott det går. Vi fick ett strålande årsavslut, tack vare en fantastisk arbetsmiljö och viljekraftiga kollegor. Okt-Dec 2018, ökade vi vår omsättning med 67-85% jämfört med samma tidsperiod 2017.

Jag fick då släppa ansvaret som kontorschef då europachefen som satt i Skottland tog över de flesta delar, då jag istället skulle fokusera på nästa steg i karriären, fältsäljare. Jag stack iväg på en intensivkurs för körkort och tog med mig lappen hem, sedan drog det igång.

Detta arbete har varit otroligt lärorikt, med snabba svängar och ständigt hög press. Resan från kunservicemedarbetare till fältsäljare var relativt kort (10 mån) men otroligt intensiv. Jag har fått mycket bra samt dåliga erfarenheter men inget annat än goda lärdomar att ta med mig vidare framöver.

Referenser och arbetsintyg finns att tilldela.

Augusti 2017 - Maj 2018 - Studier på Linnéuniversitetet

Maj 2018 - Augusti 2018- Webhallen AB - Stockholm

Här började jag som biträdande butikschef/RMA-ansvarig för Webhallen, i Kista galleria. Det var en härlig arbetsplats med väldigt goda kollegor. Jag hamnade här tack vare en gammal kollega från Komplet som då arbetade som butikschef, han tog i kontakt med mig och önskade få upp mig till Stockholm för att hjälpa till i hans butik. Allting gick väldigt bra med vårt samarbete och vi var en av få butiker som hade en stadig tillväxt. Sedan hände det som inte fick hända, ledningen hade tagit beslut om att stänga ner 3 olika webhallen butiker runt om i Stockholm. Detta ledde till en "översvämning" av fastanställd personal som de behövde fördela ut på andra butiker, där vi var en av de. Då jag var sist in var jag först ut.

Utöver det tråkiga avslutet så hade jag en god tid på Webhallen, och arbetet i sig var väldigt snarligt det arbete jag utfört hos Komplet, fast denna gång med direkt kundkontakt, något jag saknat. Jag trivs lika bra bakom telefonen som bakom disken framför mina kunder, oavsett typ av kontakt är det just relationen och kommunikationen med alla olika slags människor som håller mig gott motiverad.

Referens finns att tilldela.

April 2015 – Augusti 2017 - Komplet Services AB - Göteborg

Här började jag min resa som en kundservicemedarbetare under dagtid mån-fre. Därefter övergick det till att jag arbetade helger som involverade ett Ons-Sön schema. Vid Mars 2016 fick jag sedan positionen som Kundombudsman. Detta har ökat min förståelse kring de regelverk vi har i Sverige idag, både de som avser företag såsom konsument. Jag fick betydligt mer ansvar och mandat i mitt arbete vilket samtidigt tillät mer personlig utveckling. Därefter, i Augusti 2016 blev jag senare befordrad till Teamleader. Något som jag längtat efter att bli under en längre period. Här fick jag ansvara över ett team på 8-12 agenter, beroende på hög och lågsäsong så ändrades bemanningen. Som Teamleader fick jag äntligen chansen att lära och hjälpa människor att utvecklas och dela med mig utav de erfarenheter och lärdomar jag tagit del av på mina tidigare arbeten. Mina ledaregenskaper sattes på prov, och jag fick återigen en ypperlig chans att växa som individ, finslipa sin självdisciplin och beslutstagande samt en god bekräftelse på att jag passar i en ledarroll. Referens finns att tilldela.

December 2013 –November 2014 Trädgård'n, Göteborg

Detta började som ett enkelt extra-knäck då jag inte hade planerat att stanna kvar länge i Sverige. Här stod jag i garderoben, inget utmanande arbete, men också ett jobb som sätter mitt tålamod och min stresstolerans på prov.

Juli – Oktober 2013 Max Hamburgerrestaurang, Carl Johan, Oslo

Under min tid på Max fick jag verkligen möjligheten att sätta min stresstolerans på prov vilket var riktigt roligt. Jag stod framförallt på kassan, men fick även ansvara för grillen och andra arbetsområden under min tid. lärde mig att det fanns en typ utav försäljning även på sådana här ställen, kallad merförsäljning. Där låg jag på topp varje månad, också en anledning till varför jag mestadels stod vid kassan.

Nov 2012 - Feb 2013 First Swedish Research, Göteborg, Sverige.

First Swedish Research är ett finansbolag som driver investeringar åt företagare runt om i Sverige. För att specificera, är det ett bolag som är experter inom valuta-marknaden, och det är just i Valutahandel investeringarna bedrivs.

Här fick jag titeln "Valutamäklare", en form av telefonförsäljare. Min uppgift var att tala via telefon med företagare och deras ekonomichefer, förklara valutahandel i detalj och beskriva marknaden.

Målsättningen var att få dem till att ingå ett avtal med oss som bolag och börja investera. För att klara av denna uppgift fick jag en crash-course på 4 timmar, sedan var resten utav upplärningen baserat på eget ansvar. Det var ett givande och utmanande arbete.

2012 Juni-Okt Securitas Direct, Oslo, Skøyen.

Här arbetade jag i ett team utav fem personer, som dörrförsäljare. Vi bedrev försäljning utav alarmsystem för villor i Oslo och i de närliggande kommunerna. Under min tid där, blev vi Världens bästa team (Inom Securitas Direct) och jag fick även en personlig ranking som 7de bästa säljare i Europa.

Här erhöj jag även DISC-utbildning.

Sommar 2011, Juni-Aug CCW, Bocas del Toro, Panama.

Arbetade som ett allt-i-allo på ett stort Damm och vattenkraftverk i Panama, som drivdes av CCW. Där sysslade jag med demontering utav Silos, Pipelines och sortering utav Diverse Maskindelar.