






Cato Tangen

KONTAKT

+47 452 32 830 

tangen72@online.no 

Hellerudveien 61, Oslo 

[Cato Tangen | LinkedIn](#) 

UTDANNING

Master i markedsføring
BI
1993-1997

EGENSKAPER

Fleksibel
Strukturert
Selvgående
Engasjert
Løsningsorientert

NØKKELKVALIFIKASJONER

Imøtekommende, effektiv, strukturert, samarbeidsvillig, ærlig, god til å motivere ansatte og kollegaer, god kremmerånd, analytisk, økonomisk forståelse og brennende engasjert i Retail med ledererfaring

ERFARING

Konsulent

Tangen Retail 2025 -

- Butikkutvikling & Kjedeutvikling: Skape og implementere strategier for vekst og effektivisering
- Konseptutvikling: Utforme og optimalisere butikk- og merkevarekonsepter
- Prosjektledelse retail: sørger for at prosjektet blir ivaretatt operativt hele veien ut i butikk
- Opplæring av butikkansatte: trene ansatte som styrker team og øker salgsresultater
- Kundeopplevelser: Skape en kundeorientert kultur som resulterer i økt kundetilfredshet og lojalitet
- Operativ drift & Ledelse: Erfaring som daglig leder med ansvar for budsjett, strategi og drift
- Space Management & Kundestrømsanalyser: Optimalisere butikkens layout og analysere kundeadfærd for å øke effektiviteten

Senior Rådgiver

RetailX 2023-2024

Vårt fagfelt er å bistå kjeder med å skape gode kundeopplevelser gjennom rådgivning og trening igjennom verktøyet Excite. Vi jobber med Avinor, ca 100 kjøpesenter, treningssenter og store kjedekonsepter. Gjennom dette verktøyet bidrar vi til økt kundefokus, mer bevisste medarbeidere og bedre gjennomføring som igjen øker konvertering og salg.

Konsept- og butikkutvikler

Mestergruppen AS 2021- 20223

Mestergruppen består av 220 byggevarehus under merkevarene XL-BYGG, Byggtorget, Fargerike, Mal Proff, Bademiljø og Comfort.

Min jobb innebærer oppdrag for disse varehusene når de skal oppgradere, optimalisere og investere noe nytt i byggevarehus. I tillegg er jeg med når noe helt nytt varehus skal bygges. De aller fleste varehusene er medlems eid, så jeg gjør oppdrag for selskaper som eier disse butikkene.

I tillegg jobber jeg med konseptutvikling, da retail stadig er under utvikling.

En viktig del av jobben er å forstå hvert enkelt medlems utfordringer lokalt der de holder til.

Leder Butikkutvikling

Optimera AS / 2018 - 2021

Jeg jobbet på tvers av mange avdelinger og samarbeidet med mange kollegaer. Mitt ansvar var å komme opp med ideer for økt omsetning og jeg ledet disse ideene til gjennomført i butikk. Pilotering, evaluering og utrulling måtte planlegges og samkjøres med driftsavdelingen. Forståelse av flere avdelinger og faser i organisasjonen er helt avgjørende.

F E R D I G H E T E R

Engelsk skriftlig

Engelsk muntlig

Spaceman

PowerPoint

Excel

AutoCad

Monday-
prosjektstyring

V E R V o g A N N E T

STYRELEDER
Oppsal IF Håndball fra 03.2020

Foredragsholder
Dagligvarehandel foreningen
2013

Foredragsholder på
Markedshøyskolen
2008

I N T E R E S S E R

Håndball

Alpin kjøring

Egen trening

Løping

Langrenn

Terrengsykling

Styreleder

Oppsal IF Håndball / mars 2020 -

Øverste ansvarlige for et idrettslag med nesten 600 medlemmer.

Har i denne perioden lagd strategiske planer for fremtiden både sportslig og økonomisk, sikret klubbens beste overskudd noensinne, planlagt sikker drift igjennom pandemien og tydeliggjort hvordan klubben skal fremstå igjennom en klubbhåndbok.

Oppgavene som styreleder har store likhetstrekk til retail og merkevarebygging. Lager man ikke gode planer og strategier samtidig som man forstår medlemmene(kundene) vil det være vanskelig å lykkes med å bygge en god kultur og god økonomi.

Konseptansvarlig 7-Eleven, Shell/7-Eleven og Northland

Reitan Convenience Norway AS / 2015 - 2017

Ansvarlig for å utvikle 7-Eleven, Shell/7-Eleven og Northland for å sikre økt omsetning.

Utviklingen baseres på samarbeid på tvers av alle avdelinger.

7-Eleven er en etablert merkevare hvor jeg jobbet med utvikling av nytt design og kundeløfte.

I Shell/7-Eleven var jeg ansvarlig utviklingen av ett lojalitetskonsept som heter KaffePluss. Dette er et lojalitetskonsept i Shell/7-Eleven basert på en kaffeavtale. Her fikk vi umiddelbare effekt og vi snudde en negativ kundeutvikling før lansering til en positiv kundeutvikling etter lansering. Her hadde jeg ansvaret for design av kopp, oppsett av konseptet, markedsførings uttrykk, kommunikasjon med kjøpmenn/selgere, lansering i butikk.

NORTHLAND er en helt ny merkevare som ble etablert på Gardermoen flyplass. Her var min rolle utarbeidelse av design, sortiment, navn, merkevareplattform, kundeinnsikt og driftsmanualer.

Global Pricing Manager

Nautisk Forlag AS / 2014 - 2015

Lage prisstrategi og sikre marginer for salg av kart og publikasjoner til rederier.

Sortimentet består av 5 forskjellige produktgrupper med ca 13 000 artikler.

Utvikle merkevarestrategi slik at selskapet blir oppfattet likt fra alle kunder i alle land. Nautisk har kontorer i Singapore, Hong Kong, New Orléans, Bristol og Norge. Stillingen er en del av ledergruppen og rapporterer til CEO

Assisterende Kjededirektør

Statoil Fuel & Retail Norge AS / 2011 - 2014

Assisterende Kjededirektør

Avdelingsleder for 3 personer innenfor space management, floorplaning og artikkel master. Butikkanalyser, rapportering internt, merchandising, prosjektmedlem for kundesegmentering, kurs for Forhandlere for å bedre butikk- og kategoriforståelse. Samt stedfortreder for Kjededirektør med ansvar for sortiment, markeds forståelse, kampanjer, vareforsyning og medlem av den norske ledergruppen.

Fungerende Kjededirektør

Personalansvar for 11 personer, avdelingen omsetter for ca. 3,2 milliarder per år, avdelingen jobber daglig mot 360 stasjoner og deres omsetning, kampanjeplanlegging, stillingen er medlem av ledergruppen i Norge og rapporterer direkte til Administrerende Direktør

Avdelingsleder Merchandising Services

Nielsen Norge AS / 2008 - 2010

Personalansvar 3 personer som selger og supporterer Spaceman, rådgivning innenfor space og category Management, kategorianalyser, omsetning på ca. 11 mill., gjennomføring av kundeevent, resultat på 6 % over budsjett for 09," All time High" med antall deltakere for Nielsen nordiske konferanse

Prosjektleder butikkavdelingen

Esso Norge AS / 2005 - 2008

Implementering av et nytt bestillings- og økonomisystem basert på SAP, change management, koordinering av Space Management, trening for bruk av Planogrammer, lage Artikkel Master, leverandørtrening, samarbeid med prosjektgruppen på hovedkontoret i Brussel, samarbeid med utførende kontor i Manchester