

CV| Martin  
Persson

### Personliga detaljer

**Namn** Martin Persson

**Adress** Hammarbacken 13  
182 35 Danderyd

**E-mail**

m.persson86@gmail.com

**Telefon** 0735101708

**Född** 1986-07-23

### Yrkesambitioner

Att ha ett utvecklande arbete är viktigt för mig därför söker jag mig vidare till en roll i enlighet med min nuvarande utbildning som Front end developer. Jag söker nu en arbetsplats där jag kan utvecklas vidare som programmerare samtidigt som jag avslutar mitt sista år som studerande.

Jag ser mig själv som en problemlösande lagspelare med tålamod och ett glatt humör.

Att ställas inför nya uppdrag och situationer ser jag som både stimulerande och utvecklande och mina ambitioner är att på bästa sätt kunna leverera resultat, lösningar och idéer.

### Utbildning

2002-2005 Danderyds Gymnasium, samhällsekonomiskt inriktad linje

2007- Intern utbildning i försäljning och kundvård på Dustin AB.

2014 – Stockholms Universitet

Nationalekonomiska institutionen & Institutionen för data- och systemvetenskap

15 HP Makroteori med tillämpningar

15HP Mikroteori med tillämpningar

7,5 HP Datakunskap

2015-2017 Yrkeshögskolan Medieinstitutet

Front end developer

<http://medieinstitutet.se/front-end-developer/>

Yrkserfarenhet

**Santander Consumer Bank AB |**  
Brokers | Sales Support 2014- 2015

I samband att Ge moneybank blir uppköpt av Santander consumerbank AB blir jag erbjuden en tjänst på broker & sales support avdelningen, Här sköter jag kontakten med bankens låneförmedlare och butiker som erbjuder bankens produkter, arbetsuppgifterna varierar mycket och kräver därför att man har lätt för att lära, allt från låneansökningar som skall behandlas inom en tidsram till återförsäljare som behöver teknisk support.

**Ge money Bank AB |**  
Lånehandläggare/ Customer sales 2013-2014

Handläggning av låneärenden och att ge bästa tänkbara service via telefon. Detta sker när både nya och befintliga kunder kontaktar dig med frågor kring kredit- och lånelösningar. I dessa samtal ingår också att erbjuda kunderna tilläggstjänster och informera om hela GEs produktportfölj.

## Ljugåfors Media AB |

Account Manager/ Project Manager 2010-2012

På Ljugåfors Media AB arbetade jag med försäljning med projektansvar i form av marknadsföring i printmedia, här ansvarar jag för en egen kundportfölj samt planering för återkommande teman och branschrelaterad information i tidningen Nordiska Projekt. Här står jag för hela processen/projekten själv från början till slut, där jag i samråd med mina kunder planerar deras marknadsföringskampanjer i detalj för att nå det önskade resultatet.

Arbetet är resultatinriktat med ett budgetansvar.

I min kundportfölj har jag många stora och världsledande företag inom energi och industri sektorn.

Utöver mina vanliga arbetsuppgifter har jag delvis blivit tilldelad ansvar för marknadskommunikation såsom mässaktiviteter och olika kampanjer. Jag har i denna tjänst jobbat mycket med telefonen som verktyg men även mycket kundmöten.

Denna tjänst kräver:

En stark vilja, social kompetens, struktur samt marknadsanalytisk förmåga.

**Dustin AB |**  
Sales Manager 2007-  
2009

I rollen som innesäljare på Dustin AB har jag med god service via telefon sålt IT-lösningar till företag och offentlig verksamhet. Jag har skräddarsytt IT-lösningar innehållande mjukvara, server/storage, nätverk & copyprint samt PC stationer. I arbetet har också ingått att hjälpa kunder med problemlösning och rådgivning vilket kräver ansvar, noggrannhet, struktur och inte minst, bred produktkunskap. Vid några tillfällen har jag även arbetat som säljare på IT-mässor. Dokumenterat goda försäljningsresultat.

**Teleperformance Nordic**  
**AB |** Telesales 2005-  
2007

På Teleperformance ingick jag i ett Telesalesprojekt med egen kundportfölj och budgetansvar. Där sålde jag större helhetslösningar inom telefoni, exempelvis växelsystem. Jag hanterade även inkommande samtal där jag gav mina kunder support. Innan dess arbetade jag med försäljning till både privata – och företagskunder genom att ringa s.k ”cold calls”.

## Förtroende uppdrag

### 2012 Andersson & Johansson AB

Inhyrd för att organisera företagets IT inom hårdvara och profilering samt marknadsföring på internet.

### 2010 ML mat & nöje AB

Inhyrd för omstrukturering av företagets nätverk till arbetsstationer & kassasystem.

### 2009- 2010 Androws plåtslageri AB

Inhyrd för att bygga upp företagets IT inom copy/print, nätverk & arbetsstationer

## Språkkunskaper

Svenska-  
modersmål  
Engelska-  
flytande

## Fritid

På fritiden sysslar jag mycket med teknik, datorer men jag uppskattar också att vara ute i naturen och speciellt intresserad är jag av friluftsliv och fiske.

## Referenser

Lämnas vid förfrågan.