

ERFARENHET

LÄNSFÖRSÄKRINGAR

Jag började min karriär på Länsförsäkringar inom kundtjänst där jag tog emot samtal som handlade om allt från resor till fakturor. Så småningom gick jag över till att endast ringa ut till nya och befintliga kunder för att sälja in våra försäkringar. En månad blev jag månadens proaktiva säljare då jag sålde in flest olycksfallsförsäkringar och också fick väldigt bra återkoppling från kunderna jag pratat med.

GYMDISPLAY

Mina arbetsuppgifter här var att kontakta företag i alla delar av Sverige för att hjälpa dessa att öka synligheten med hjälp av skärmarna på utvalda gym. Här fick företagen själva välja vad de ville skulle synas på skärmarna och även uppdatera kontinuerligt för att alltid vara aktuella. På GymDisplay fick jag ta väldigt mycket eget ansvar och min lön berodde såklart på hur mycket jag sålde. Detta gjorde att jag jobbade väldigt hårt och uppnådde mina mål.

SVENSK DOS

På Svensk Dos i Uppsala jobbade jag som maskinoperatör. Arbetsuppgifterna innebar att vi fördelar mediciner till dospåsar som sedan skickas ut till olika äldreboenden och hem för de som inte kan ta sig till ett apotek och hämta ut det själv. Vi har olika stationer och jag är handledare på den station jag håller till på mest. Där lär jag upp nya personer som tidigare har varit på en annan station.

FITNESS24SEVEN

På Fitness24Seven jobbade jag som resande anläggningsansvarig för den norra regionen, alltså alltifrån Boden till Hötorget. Anledningen till att detta jobb lockade mig var att man fick resa runt på olika ställen hela tiden och att jag fick ta ansvar för olika anläggningar. Detta var väldigt utvecklande för mig då man fick träffa på olika sorters människor och även se hur andra skötte sin anläggning och vad jag såg som kunde bli ännu bättre. På gymmen sålde jag medlemskap, köpte in produkter och tog hand om själva driften på anläggningen.

TOYOTA BILTREAN

På Toyota i Uppsala har jag jobbat som bilförsäljare där jag stöter på många olika personligheter varje dag. Det blir ofta att man har många bollar i luften och ingen dag är den andra lik vilket jag uppskattar. Jag tycker om när det är varierande uppgifter då man lär sig hur man ska ta sig an utmaningar på olika sätt och inte fastna i ett arbetssätt där man inte utvecklas personligt.

MYSAFETY AB

Jag har jobbat som försäkringsförmedlare på mySafety i Uppsala där jag ringde ut till nya och befintliga kunder för att sälja vårt id-skydd och även självriskreducering på hemförsäkringen. Jag har lärt mig väldigt mycket på kort tid då man får lära sig att argumentera och föra ett samtal, och jag ser även detta som en väldigt bra startpunkt i arbetslivet. Jag är väldigt noggrann som person och vill att allt ska bli rätt ut till kunderna vilket resulterade i att jag även har blivit månadens säljare.

UTBILDNING

MEDIEINSTITUTET

I dagsläget går jag utbildningen Webbutveckling inom e-handel på Medieinstitutet i Alvik. Jag började i slutet av september och tycker verkligen att detta är något som passar mig. Jag gillar att vara kreativ men också att förstår hela bakgrunden med hur allt fungerar.

På gymnasiet gick jag teknik då jag kände att det var något som passade mig bäst eftersom jag gillar att göra praktiska moment. I augusti 2015, började jag på ekonomiprogrammet i Gävle men jag valde att avsluta det då jag ville få en fot i arbetslivet och för att kunna utveckla mig själv som person.

ÖVRIGA MERITER

- B-körkort
- Grundläggande kunskaper i Excel, Word och Powerpoint.
- Goda kunskaper i svenska och engelska, både i tal och skrift.