



PROFIL

En sjarmerende og snill person med stor arbeidskapasitet som evner å balansere viktigheten mellom mennesker og business.

På jobb er jeg rasjonell, analytisk, kalkulerende, åpen, og hjelpende. Fast i motvind og hever seilet i medvind.

Hjemme er jeg leken, liker å utfordre, spørrende og positiv.

KONTAKT

TELEFON:
+47 900 930 64

NETTSTED:
www.andreashanekamhaug.no

E-POST:
Andreas.hanekamhaug@gmail.com

HOBBYER

Oppussing og kreative aktiviteter
Tegning og kunst
Ski og Snowboard
Løpe og trening

REFERANSER

Christian Dahl-Andersen, tidl. Sales
Director i BikeFinder AS
Tlf: +47 916 39 927

Kristian Johnsen, montør og gulvlegger
i Interiørfaghuset T. Lund AS
Tlf: +47 413 79 771

ANDREAS HANEKAMHAUG

ARBEIDSERFARING

BikeFinder AS,

- ↳ **Senior Sales Executive, 01.01.22 –**
Ansvar for alt B2B salg og det som hører med, kontrakter, budsjettoppnåelse, nøkkelinitiativer, teknologiske hjelpemidler, ordresystem, faktura, logistikk m.m. Rapporterer direkte til CEO.
- ↳ **Key Account Manager, 03.02.20–31.12.21,**
Todelt ansvar for alt B2B og D2C salg, opprettelse av salgsprosesser, CRM system, kontrakter, markedsføring, webbutikk(er) m.m. Bidro til tredobling av omsetning fra året før, hvert år.

ECIT AS

- ↳ **EnklereStart.no AS Kunderådgiver, 01.02.19–01.02.20**
Etablere selskaper (AS) på forespørsel fra kunder og selge enkle regnskapstjenester til nyetablerte virksomheter. Hovedformålet var å holde kundene i hånden gjennom etableringsprosessen og skape gode relasjoner, slik at kunden kunne geleides gjennom en salgstrakt. Som eneste ansatt i selskapet tredoblet jeg omsetningen i 2019 fra 2018, og dette var hovedsakelig fra juli 2019 til desember 2019 når skolen var ferdig.
- ↳ **ECIT Verdipapir AS, Selger og møtebooking, 16.06.18–31.01.19**
Lansering av selskapet som en fullverdig regnskapstjeneste innenfor det finansielle miljøene i Norge med SecBase AS som leverandør av teknologien. Arbeidet gikk ut på å booke møter med beslutningstakere, invitere til eventer og sette opp tilbud.
- ↳ **SecBase AS, Utvikler og ansvarlig for salg, 01.11.16–15.06.18**
Utvikling av en digital løsning for automatisk bokføring av verdipapirtransaksjonskvitteringer (sluttsedler) i regnskapet. Innloggingsportal og brukerflate ble satt opp ved bruk av rammeverket Angular, hvor løsningen er utviklet i JavaScript. En emisjon med ECIT gjorde at jeg var den mest naturlige til å drive frem eksterne dialoger og gjøre oppsøkende salg.

Adamsakt (Hanekamhaug Akt), Daglig/ansvarlig Leder, 01.05.17–01.12.19

Et selskap som drev med opplæring av sketching ved bruk av nakne herremodeller. Baser på begivenheter rundt utdrikningslag for kvinner, jentekvelder eller vorspiel. Ledet til slutt, før inntoget av Covid-19 en gjeng på 10 kontraktører, 7 modeller og 3 instruktører.

Posten Norge AS, Førstebetjent, 05.05.05–01.08.16

Produksjon, logistikk og distribusjon av post. Startet først som en del av ettermiddags teamet, og jobbet deretter rotasjon natt etter at jeg ble 18 år. Til tider ansvarlig for pakkepost (klump) på maskinell sortering med 7 ansatte.

UTDANNING:

Høgskolen på Vestlandet

2016 – 2019

BBA, generell studie innenfor økonomi, innovasjon og ledelse. Jobbet med gründervirksomhet på siden, jobbet som leder for økonomiske modeller i BTS invest, og tok på meg frivillige oppdrag som bartender på Kronbar.

Universitetet i Stavanger

2008 – 2014

MSc Petroleumsteknologi. Ingeniørstudie som ble supplert med 50-100% stilling som 1. betjent natt ved produksjon- og distribusjons avdelingen på postterminalen i Stavanger. Jobbet også som frivilling på studentbaren Tappetårnet som bartender og ordensvakt.

FERDIGHETER

