

PROFIL

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

Rasjonell, analytisk, kalkulerende, åpen, og hjelpende på jobb. Fast i motvind og hever seilet i medvind.

Leken, liker å utfordre, spørrende og positiv på hjemmebane.

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 Medlem i MENSA

REFERANSER

Marouane Ben Amor, tidl. General Manager i BikeFinder, nå Senior Director i Cognite AS. Tlf: +47 904 78 944

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

Frank Johan Karlsson, tidl. CMO I ECIT AS, nå eier av VXT AS – CRMify. Tlf: +47 98 22 08 28

ANDREAS HANEKAMHAUG

ARBEIDSERFARING

BikeFinder AS.

Senior Sales Executive, 01.01.22 –

Ansvar for alt B2B salg og det som hører med, kontrakter, anbud, budsjettoppnåelse, nøkkelinitiativer, teknologiske hjelpemidler, ordresystem, faktura, logistikk m.m. Beste selger hver måned, selskapets hovedinntektskilde, og i 2023 solgte jeg tre ganger mer enn resten av salgsteamet kombinert (tre andre selgere).

Key Account Manager, 03.02.20–31.12.21,
Todelt ansvar for alt B2B og D2C salg, opprettelse av salgsprosesser, CRM system, kontrakter, markedsføring, webshopp(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 herremodeller. 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. Bachelor – Hvilke grep gjennom endring og innovasjon, skal til for å satse på disruptiv teknologi?: Klikk her.

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.

Master – Sensitivitetsanalyse av Dual Gradient Drilling: <u>klikk her.</u> Bachelor – Effekt av molart vann – gass forhold og kjølerate på dannelsen av SII hydrat: <u>klikk her.</u>