

CV

Magnus Lixenstrand

ADRESS: Lansgatan 3, 55474 Jönköping

TEL: 0738-06 20 52

EMAIL: mlixenstrand@gmail.com

Portfölj: magnuslixenstrand.com

Profil:

- Lösningsorienterad, noggrann, driven och engagerad.
- Lojal, hårt arbetade med fokus på att skapa resultat.
- Utvecklingsbenägen, med stor potential att växa ytterligare.

Bedrifter:

- Utvecklat ett integrerat företagssystem för logistik, affärshantering och CRM, vilket förbättrade effektiviteten och kundrelationerna.
- Under 2021 bidrog jag till hälften av företagets omsättning, vilket ledde till att vi satte ett nytt omsättningsrekord.
- Genomförde en 1,5 år lång solo-backpackingresa genom Asien och Australien under 2015, vilket breddade mina kulturella insikter och personliga självständighet

Arbetserfarenhet:

2019 – Nordic metal trade AB, Jönköping

Teknisk specialist inom systemutveckling och processautomatisering - stålhandelsektorn

Min roll inom företaget omfattar handel med stål över hela Europa, inklusive inköp och försäljning. Jag har personligen utvecklat alla de verktyg vi använder i denna process, från Excel för att beräkna och registrera offerter i vårt affärssystem, till att effektivisera logistik och certifieringshantering av stål. Dessa färdigheter har jag förvärvat genom självstudier på min fritid. Tack vare de system jag utvecklat, automatiseras nu processer som att t.ex skapa och skicka materialförfrågningar / transportförfrågningar till leverantörer och transportörer över hela Europa, vilket tidigare var en manuell och tidskrävande uppgift – med mycket mänskliga fel inblandat. Denna automatisering med flera har inte bara effektiviserat våra dagliga rutiner utan även spelat en avgörande roll i att förbättra företagets produktivitet och försäljningsresultat.

2017-2019 AD Infinitum Recycling AB, Jönköping

Affärsutvecklare inom Avfallshantering

Mitt arbete inriktade sig på prospektering och att boka möten för att diskutera potentiella kunders behov. Jag fokuserade på att skapa en tydlig förståelse för varje företags situation och utmaningar inom avfallshantering. Utifrån dessa samtal utformade jag skräddarsydda lösningar som inte bara effektiviserade deras avfallshantering utan också syftade till att minska deras kostnader avsevärt.

2017-2017 Tre Sverige AB, Jönköping

Försäljningsspecialist inom Telekommunikation – B2B

Jag jobbade med cold calling från Cypern och fokuserade på att sälja telefonoperatören 3s tjänster. Min huvuduppgift var att kontakta små och medelstora företag för att presentera och sälja företagsabonnemang som passade deras behov.

2013-2015 Eniro, Jönköping

Senior Försäljningsledare och Systemambassadör

Under min tid hos Eniro AB, där jag främjade tre befordringar, kombinerade jag rollerna som systemambassadör och tillfällig ställföreträdande chef samtidigt som jag specialiserade mig på B2B cold calling. Jag ledde övergången till ett nytt Google-baserat system, säkerställde kollegors kompetensutveckling och styrde teamet i frånvaro av chefen, med ett fortsatt fokus på att utveckla kundrelationer genom direkt försäljning.

Utbildning:

2018 – Lärt mig själv att programmera i Python och VBA.

Gymnasieutbildning inom IT-Industri.

Personliga intressen och engagemang:

Gym, Löpning, programmering och resa runt i världen.

Studerar just nu Javascript på min fritid.

Referenser:

Lämnas på förfrågan