



RIKKE ANDERSEN

ALSIDIG KOMMUNIKATØR- OG MARKETINGENTUSIAST

ERFARING

Salgs- og Marketingkoordinator, Jydsk Blindrammefabrik

Marts 2014 -

Jydsk Blindrammefabrik er Nordeuropas ældste producent af blindrammer. JBF har desuden agenturaftale med Royal Talens, Hahnmühle og Léonard og er således en totalleverandør af kunstnerartikler.

Jeg har det fulde ansvar for udvikling og eksekvering af virksomhedens eksterne branding både online og offline, den grafiske udvikling og produktion af markedsføringsmaterialer, der skal sikre fokus og øge salget af virksomhedens produkter. Desuden har jeg haft ansvaret for pleje af eksisterende kunder, opfølgning på eksisterende kunder samt opsøgning af nye kunder og markeder – national og internationalt.

- **Strategiudvikling:** Ansvarlig for Jydsk Blindrammes samlede markedsføringsstrategi
- **Budgetlægning:** Ansvarlig for markedsføringsbudgetter og aftaler
- **Markeds- og konkurrentanalyser:** Ansvarlig for eksekvering samt tilpasning af strategi
- **Markedsføringsmaterialer:** Ideudvikling samt produktion af B2B markedsføringsmaterialer
- **Kampagneevaluering:** Effektmåling af markedsføringskampagner
- **Sociale Medier:** Opsætning og udvikling af det kreative forum "Malerpaletten" målrettet B2C
- **Newbizz:** Ansvarlig for monitorering af trends og nye produkter, og sikre os agenturaftalerne

Særligt resultat: Jeg har skabt et blivende kreativt community online, der har skabt et øget brand awareness til såvel nye som eksisterende produkter, øget salget til forbrugeren via vores forhandlere og uddannet vores forhandlere. Jeg var med til at udvælge og udvikle nye agenturer, med en efterfølgende stor omsætning.

Community Manager / Social Media Manager, InToy A/S

Juni 2013 – Oktober 2015

InToy markedsfører og sælger brands, som skaber innovativ og interaktiv leg for børn i alderen 0-10 år, med et ønske om at disse brands skal tilføre ny værdi i deres kategori. Vigtigste produkt er Kurio Tablets.

Som Social Media Manager var jeg ansvarlig for facebook-teamet, der bestod af 3 medarbejdere, og som havde til formål at skabe interesse, brand awareness og øget salg af virksomhedens produkter. Det var mit ansvar at skabe og udvikle indhold, der kunne bruges på tværs af Kurios Facebooksider,

- **Ledelse:** Ledelsesansvar for 3 medarbejdere
- **Strategiudvikling:** Ansvarlig for Kurios online markedsføringsstrategi
- **Budgetlægning:** Ansvarlig for markedsføringsbudgetter online
- **Performanceopfølgning:** Ansvarlig for afdelingens budgetter
- **Kampagneevaluering:** Effektmåling af kampagner online

Salgs- og Marketingkoordinator, Whiteaway Group

December 2012 – Juni 2013

Bayerheim blev stiftet pr. 1. November 2012 under Online Retail Holding – på linje med Whiteaway.com, Skousen og Karl Køkken. Bayerheim var et handelshus med fokus på import, b2b og brand management.

Erfaring med implementering af nye varegrupper, herunder indkøb, kalkulationer, kampagneplanlægning og markedsføring – internt og eksternt. Erfaring med total kampagneplanlægning; både offline og online. Analytisk tilgang og erfaring med udvikling og analyse af statistikker og rapporter. Opstart og implementering af b2b-shop. Vant til at drive marketing aktiviteter ud fra fastlagte budgetter i samarbejde med kolleger. Tilpasning og optimering af hjemmeside; med fokus på mer-salg, op-salg og customerexperience.

- **Strategiudvikling:** Ansvarlig for Jydsk Blindrammes samlede markedsføringsstrategi
- **Markeds- og konkurrentanalyser:** Ansvarlig for eksekvering samt tilpasning af strategi
- **B2B Key Account Management:** Ansvarlig for salget B2B, rabatter og tilbud

Særligt resultat: Implementering og opstart af B2B shop, samt tilpasning og optimering af hjemmesiden i forbindelse med implementeringen af nye varegrupper.

ISS/LNEurocom, Canal Digital

August 2007 – December 2012

Jeg var fra ansat i Canal Digitals kundeservice, hvor de primære opgaver var kundefølgning og rådgivning. I 2008 blev jeg ansvarlig for planlægning, budgettering, lønninger og kontakt med virksomhedens vikarer, der særligt blev brugt i højsæsoner og ved salg af særlige pay-per-view arrangementer. I 2009 var jeg, sammen med et mindre team, ansvarlig for flytningen af Canal Digitals back-office afdeling (der havde været håndteret inhouse, men nu blev en del af den outsourcete kundeservice), hvilket bød på opgaver som budgetteringer, fakturering, ad-hoc opgaver for Canal Digitals ledelse, planlægning og udførelse af undervisning. Canal Digital vandt i 2013 prisen for bedste digitale kundeservice, men lå allerede i 2012 på førstepladsen.

- **Ledelse:** Ledelsesansvar for 12 vikarer
- **Performanceopfølgning:** Ansvarlig for afdelingens produktivitet og key performance indikatorer
- **Undervisning:** Ansvarlig for planlægning og uddannelsen af nye medarbejdere indenfor salg, service og kommunikation.

PROFIL

Jeg er lidt af en nørd, når det kommer til digitale medier og omnichannel markedsføring. Jeg har en stor interesse i kommunikation, brugeraktivering via sociale medier, og markedsføring i øjenhøjde med forbrugeren. Jeg har igennem flere år arbejdet professionelt med sociale medier, indhold og nyheder på hjemmesider, nyhedsbreve og har igennem de sidste to år arbejdet professionelt med grafisk indhold. Mine kernekompetencer er at sætte mål og i samarbejde med mine kolleger, eller selvstændigt, sikre at disse nås. Jeg lægger stor vægt på aktivt at tage ansvar for såvel egne som fælles mål, tillid, at være ambitiøs og nysgerrig på ny viden samt grundighed i mit arbejde.

Jeg er en utrolig glad og humørfyldt pige, der møder mine kolleger i øjenhøjde og med en naturlig rummelighed og ærlighed. Mine kolleger oplever mig som værende imødekommende og optimistisk, hvilket gør det let for mig at indgå i spændende teamsamarbejder, selvom jeg også gerne arbejder selvstændigt.

KOMPETENCER



SPROG





RIKKE ANDERSEN

ALSIDIG KOMMUNIKATØR- OG MARKETINGENTUSIAST

UDDANNELSE

BACHELOR, INTERNATIONAL SALES AND MARKETING

August 2011 – Januar 2013

1 ½ årig uddannelse med særlig fokus på business-to-business salg mellem virksomheder. Uddannelsen giver kompetencer til selvstændigt at analysere, vurdere og reflektere over problemstillinger, samt varetage praksisnære og komplekse opgaver indenfor salg, branding og markedsføring.

- Salg – heriblandt salgsstrategier, salgsteknikker, kundeforhold og salgsplaner
- International markedsføring – herunder udvikling af markedsføringsplaner, kommunikation, produktudvikling, CRM strategier, balanced scorecard, effektive sociale medier og udarbejdelse af virksomhedsmodeller
- Økonomi
- Supply chain management
- Organisationsudvikling – både i internt og eksternt perspektiv

Valgfag : New Media and B2B, Crowdsourcing – afsluttet med 10+12- tal

Praktik og speciale : Whiteaway.com ; Adaptation of business models to become more effective and efficient in highly competitive markets – afsluttet med 12- tal.

PERSONLIG PROFIL

Jeg er en meget social person, der elsker at have mennesker omkring mig. Jeg har let til smil og er, for det meste, en utrolig glad og positiv pige.

Jeg interesserer mig for boliginteriør, trends og klassisk design, og så nyder jeg at rejse – både til det kolde og varme. Jeg er et familiemenneske, og nyder den ro og natur, som Ørum har at byde på – både alene, med min kæreste eller sammen med vores søn.

Jeg får energi af at holde mig i gang fysisk såvel som mentalt. Derfor nyder jeg gåture og udfordrer gerne mig selv fagligt – senest gennem et online kursus i Google . Jeg engagerer mig desuden ofte i lokale tiltag, der fremmer aktiviteten og sammenholdet i vores lokalsamfund.

KONTAKT

+45 2855 8908

Rikke_andersen@live.dk

Åhaven 5
8598 Ørum, Danmark

JOBVIDEO

<https://youtu.be/29bP4D8yF>

AP, MARKETING MANAGEMENT

August 2009 - Juli 2011

2- årig uddannelse, som er praksisnær og internationalt orienteret med fokus på B2C. Uddannelsen giver en bred viden om de økonomiske, juridiske, kulturelle, organisatoriske og globale forhold, som har indflydelse på en virksomheds eller organisations markedsføring.

Valgfag: Market Communications, afsluttet med et 12-tal.

Praktik og speciale: Osuma.dk; Development of current market, penetration strategies and retention, afsluttet med et 12-tal.

REFERENCERNE; DET SIGER DE

Joan Villadsen, tidligere salgsansvarlig hos Jydsk Blindrammefabrik, telefonnummer 51258736

Jeg har haft fornøjelsen at arbejde sammen med Rikke hos Jydsk Blindrammefabrik, hvor jeg har lært hende at kende som en særdeles kompetent kollega med et smittende humør og et højt drive. Rikke har arbejdet målrettet med firmaets profil på de sociale medier og har på kort tid skabt et spændende og interessant forum med mange følgere. Rikke arbejder meget struktureret og selvstændigt med sine opgaver, og ved hvad der skal til for at opnå et godt resultat. Samtidig med sit arbejde med firmaets digitale profil, har Rikke arbejdet med salg og kundeservice, et område som hun også mestrer perfekt med sin altid imødekommende og smilende facon over for kunder og leverandører. Rikke vil med sit store engagement og smittende humør være et aktiv for enhver virksomhed.

Dorthe Tolstrup, tidligere direktør for InToy og chef hos Whiteaway, telefonnummer 22847411

Rikke er stærk og erfaren i online-universet og på de sociale medier, og har et godt blik for og forståelse af, hvad der skaber trafik og salg. Hun har arbejdet med komplet kampagneplanlægning på tværs af alle platforme, herunder også tryk og TV, og har vist god kommerciel forståelse i forbindelse med prissætning, prioritering og konkurrentovervågning. Hun har demonstreret et skarpt mix af at være en meget dygtig sælger, service-minded indstilling og købmansmæssig flair – med flotte resultater til følge. Rikke har et imponerende overblik, et lynhurtigt hoved, og former selv effektive løsninger mod mål. Hun er en god kommunikator, og har en skarp forståelse for at sortere og prioritere information og viden. Rikke tager et udsædvanligt højt ejerskab for både egne og de fælles mål, og har et meget høj energiniveau og drive, og en høj stresstærskel. Hun er altid hjælpsom og imødekommende, er en vellidt kollega, og har et fantastisk humør og gejst, som smitter af på alle omkring hende. Rikke vil være et værdifuldt og værdiskabende aktiv for ethvert team – både fagligt og personligt, og jeg kan kun medgive hende mine varmeste anbefalinger.

Michael Gedde, samarbejdspartner på diverse projekter, telefonnummer 40345345

Jeg har haft fornøjelsen at samarbejde med Rikke på vidt forskellige projekter: Produkt-koncept udvikling for Whiteaway A/S, samt et Facebook projekt som Rikke har styret for InToy A/S. Jeg oplever Rikke som kvik, begavet, entusiastisk og målrettet. Af særlige evner vil jeg fremhæve Rikke's evne til lynhurtigt at tilegne sig nyt stof, samt hendes unikke flair for at kunne "kommunikere i øjenhøjde" med en slutforbruger. Fagligt er Rikke skarp på de Sociale Medier, og da hun også har en grafisk uddannelse, vil hun være det perfekte valg for enhver virksomhed der ønsker struktur, kvalitet og udvikling, særligt på deres online markedsføring

Hans-Henrik Bak-Hansen, tidligere chef hos Canal Digital / ISS

Rikke er som person meget positiv. Hun er derfor vellidt og respekteret i afdelingen, både blandt hendes kolleger og blandt lederne i ISS Facility Services A/S. Jeg har oplevet Rikke som en fleksibel medarbejder, der med sin indstilling og gode forretningsforståelse gerne påtager sig opgaver, som ligger uden for hendes normale stillingsbeskrivelse. Jeg oplever Rikke som en meget rolig og velovervejet person, der signalerer et overskud, som er med til at skabe ro i en ofte kaotisk hverdag. Denne egenskab er værdsat af både kunder og kolleger. Rikke forholder sig professionelt til sine opgaver, og har en god evne til at stille krav til sine omgivelser, krav som hun er omhyggelig med også selv at leve op til. Rikkens drive gør hende til en væsentlig ressource og en medarbejder, der er i stand til at gennemføre projekter selvstændigt og tage ansvar for vigtige opgaver eller relationer. Blandt andet har Rikke haft en stor del af dialogen med Canal Digital, en af vores største og vigtigste kunder i ISS Contact Center. Som coach har Rikke blandt andet haft ansvaret for kvaliteten og videndeling på projektet og videreuddannelse af vores Back Office på "Canal Digital" opgaven. Som Rikkens daglige leder, har jeg oplevet Rikke som en dygtig og motiveret medarbejder, med sine kompetencer og indstilling har haft en afgørende rolle for afdelingens succes.