

Cecilie Henriksen

Markedsføringsstudent med spesialisering i digital markedsføring

Gina Krogsvei 16, 1153 Oslo | cecilie.henriksen@hotmail.com | +47 41 31 90 29 |

Født: 30.11.88 ceciliehenriksen.com | <https://no.linkedin.com/in/ceciliebenediktehenriksen>

Nøkkelkompetanse

Engasjert markedsføringstudent med over 7 år salgserfaring fra ulike nivåer. Stor skapertrang med lidenskap for god kommunikasjon og merkevarebygging. I mitt arbeid har jeg alltid en strategisk og analytisk tilnærming, noe som ligger i min natur ettersom jeg er en INTJ personlighet. Jeg har studentblogget i et år og har dermed også erfaring med blant annet tekstproduksjon, Google Adwords, Analytics, SEO, og WordPress.

Arbeidserfaring

Periode	Stilling
August 2010 - Nåværende	Account manager- Tele2 Norge AS (nå Telia) Ansvarlig for salget av Tele2s mobilabonnement hos 80 tredjeparts forhandlere. Daglige butikkbesøk, oppfølging av kundene på mail og telefon samt messeaktivitet. Har i hele perioden levert et godt salgsresultat. Tre ansvarområder utover stillingsbeskrivelse; kompetanse og service ansvar for forhandlersupport, CRM og kundetilfredshet ansvar for Retail, ansvarlig for å koordinere utforming av markedsmateriell mellom Retail og markedsavdeling.
Mars 2009- August 2010	Selger deltid - Elprice Fredrikstad Salg av elektrovarer i butikk, samt service og kundebehandling. Gode resultater på salg av forsikringer og finansierings løsninger, lønnsomhet og omsetning. Elprice var i denne perioden i ferd med å reposisjonere seg, og jeg fikk være i et selgerteam som reiste rundt for å ombygge og nyåpne 3 av butikkene.
Januar 2008 - August 2008	Kundebehandler - Fast ansatt Transcom /Tele2 Samme stilling som i 2007, hvor jeg var vikar gjennom Personalhuset. Denne gangen ble jeg fast ansatt direkte gjennom Transcom.
Juli 2007- Januar 2008	Forsikringsrådgiver- If skadeforsikring Kundeservice og salg av forsikringsløsninger over telefon
Februar 2007- Juli 2007	Kundebehandler - Vikar Personalhuset/Tele2 Besvare henvendelser av Tele2 sine kunder av på telefon, mail, fax og brev. Var med i et Hunterteam som hadde stort fokus på mersalg, hvor jeg oppnådde meget gode salgsresultater. Store krav til nøyaktighet og effektivitet, noe jeg viste å håndtere godt.

- Mars 2006 - November 2006 **Vikar pleiemedarbeider - Sarpsborg Sykehjem**
Tilkallingsvikar, en av flere ekstra jobber jeg hadde ved siden av grunnkurset i helse og sosialfag på Borg videregående skole.
- April 2006 - August 2006 **Sesong arbeider - Rich Bar As**
Gatekjøkken medarbeider, en av flere ekstra jobber jeg hadde ved siden av grunnkurset i helse og sosialfag på Borg videregående skole.
- August 2006 - Januar 2006 **Julehjelp - Bjørklund Gull og ur**
Butikkmedarbeider, en av flere ekstra jobber jeg hadde ved siden av grunnkurset i helse og sosialfag på Borg videregående skole.

Utdanning

Periode	Skole
2014-2017	Bachelor markedsføring og merkevarebygging med spesialisering i digital markedsføring- Høyskolen Kristiania Denne utdanningen vil gi meg en dyp forståelse av å utvikle merkevarer og hvordan man skal lage eller vedlikeholde en effektiv kommunikasjonsstrategi.
2010-2012	Studiekompetanse - Nki nettstudier Dette var et nettkurs jeg tok på deltid i min stilling som Account manager i Tele2. Her tok jeg grunnleggende fag i videregående skole som kreves for opptak på høyere utdanning.
2008-2009	Markedsøkonom- Næringsakademiet (nå Treider Fagskoler) Årsstudium med fokus på markedsføring og bedriftsøkonomi. Her tok jeg fag som Strategi og forretningsutvikling, Praktisk og operativ markedsføring, og grunnleggende bedriftsøkonomi.
2005-2006	Gk.helse og sosialfag - Borg vgs. Videregående skole med grunnkurs i helse og sosialfag. Her lærte jeg om hvordan grunnleggende mekanismer i kroppen fungerer. Itillegg til en del sosiologi og psykologifag.
2003-2004	Gk.Formgivnings St.Olav Vgs. Videregående skole med grunnkurs i tegning, form, farge, materialbruk og kunst-, arkitektur- og designhistorie.

Prosjekter

Periode	Prosjekt
April 2016 - Mai 2016	Deltakelse i Google Online Marketing Challenge (GOMC) - Eksamen HK I forbindelse med spesialiseringen i digital markedsføring ved Høyskolen Kristiania deltok jeg i en internasjonal AdWords konkurranse i regi av Google. Vi hadde 250 dollar til rådighet spredt over 20 dager. Vi knuste store norske kjeder som Coop, Intersport og XXL på synlighet i Adwords i perioden, og vi genererte 566 klikk, med en CTR på 3,67% og en CPC så lav som på 0,44 dollar.
April 2016	Utvikle digital strategi og markedsplan for Zoom.no- ABC Start siden ABC Start siden ønsket å øke trafikken og kjennskapen til sin tjeneste Zoom på sine plattformer. I et studentteam tok vi på oss dette prosjektet ved siden av spesialiseringen i digital markedsføring ved Høyskolen Kristiania. Prosjektet pågår.

Referanser

Oppgis ved forespørsel