

# Cecilie Henriksen

Markedsføringsstudent med spesialisering i digital markedsføring

Gina Krogsvei 16, 1153 Oslo | [cecilie.henriksen@hotmail.com](mailto:cecilie.henriksen@hotmail.com) | +47 41 31 90 29 |

Født: 30.11.88 [ceciliehenriksen.com](http://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	<b>Account manager- Tele2 Norge AS (nå Telia)</b> 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.
Februar 2010- August 2010	<b>Selger deltid - Elprice Fredrikstad og Elprice Moss</b> Etter endt markedsøkonomi studie ønsket jeg full stilling hos Elprice, men det var ingen 100% stillinger ledig. Dette løste de ved å gi meg 50% stilling i to butikker, og tilsammen jobbet jeg 100%. Stillingen var den samme.
Mars 2009- Februar 2010	<b>Selger deltid - Elprice Fredrikstad</b> Deltidsjobb vedsiden av Markedsøkonomi studiet. 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. Kjeden ble slått konkurs mars 2011.
Januar 2008 - August 2008	<b>Kundebehandler - Fast ansatt Transcom /Tele2</b> Samme stilling som i 2007, hvor jeg var vikar gjennom Personalhuset. Denne gangen ble jeg fast ansatt direkte gjennom Transcom.
Juli 2007- Januar 2008	<b>Forsikringsrådgiver- If skadeforsikring</b> Kundeservice og salg av forsikringsløsninger over telefon

<b>Periode</b>	<b>Stilling</b>
Februar 2007- Juli 2007	<b>Kundebehandler - Vikar Personalhuset/Tele2</b> 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.
August 2006 - Januar 2007	<b>Julehjelp - Bjørklund Gull og ur</b> Butikkmedarbeider, en av flere ekstra jobber jeg hadde ved siden av grunnkurset i helse og sosialfag på Borg videregående skole.
April 2006 - August 2006	<b>Sesong arbeider - Rich Bar As</b> Gatekjøkken medarbeider, en av flere ekstra jobber jeg hadde ved siden av grunnkurset i helse og sosialfag på Borg videregående skole.
Mars 2006 - November 2006	<b>Vikar pleiemedarbeider - Sarpsborg Sykehjem</b> Tilkallingsvikar, en av flere ekstra jobber jeg hadde ved siden av grunnkurset i helse og sosialfag på Borg videregående skole.

## Utdanning

---

<b>Periode</b>	<b>Skole</b>
2014-2017	<b>Bachelor markedsføring og merkevarebygging med spesialisering i digital markedsføring-</b> 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	<b>Studiekompetanse - Nki nettstudier</b> 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	<b>Markedsøkonom-</b> 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.

Periode	Skole
2005-2006	<b>Gk.helse og sosialfag</b> - Borg vgs. Videregående skole med grunnkurs i helse og sosialfag. Her lærte jeg om hvordan grunnleggende mekanismer i kroppen fungerer. I tillegg til en del sosiologi og psykologifag.
2003-2004	<b>Gk.Formgivnings</b> St.Olav Vgs. Videregående skole med grunnkurs i tegning, form, farge, materialbruk og kunst-, arkitektur- og designhistorie.

## Prosjekter

---

Periode	Prosjekt
April 2016 - Mai 2016	<b>Deltakelse i Google Online Marketing Challenge (GOMC)</b> - 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	<b>Utvikle digital strategi og markedsplan for Zoom.no</b> - 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