

# ROBERT MORTENSEN

SALGSSJEF

JOSEFINES GATE 5D

OSLO, 0351

+47 91992600

EKSEMPEL@CVMAKER.NO

## YTTERLIGERE INFORMASJON

FØRERKORT	B
KJØNN	KVINNE
FØDSELSDATO	14.5.1988
FØDESTED	OSLO
NASJONALITET	NORSK
SIVILSTATUS	GIFT

## PROFIL

Motivert salgssjef som er flink til å lede team til å lage rekord høye salgstall. Bred erfaring innen alle aspekter av innsidesalg, eksternsalg, kundeservice og opplæring. Kundeorientert med gode evner for tidsstyring.

## FERDIGHETER

KOMMUNIKASJON	EKSPERT
ARBEIDSDELEGERING	EKSPERT
CMS-SYSTEMER	ERFAREN
LEDELSE	ERFAREN

## UTDANNELSE

**BI UNIVERSITETET I OSLO - 2007 - 2010**

Bachelor i Salgsledelse

## ARBEIDSERFARING

SALGSSJEF 2015 - Nåværende

### SKAGERAK CONSULTING

Oslo

Ledet et salgsteam på 15 ved å gi veiledning, opplæring og mentorskap for å nå vekst- og salgsmål. Demonstrerte mine evne til kommunisere, presentere og påvirke strategiske forretningsbeslutninger med datadrevne salgsrapporter. Overvåke opplæring av nye medlemmer, sette mål, tildele salgsområder, og proaktivt identifisere fremvoksende markeder.

- Designet og implementerte en strategisk forretningsplan som økte selskapets kundebase og sikret en sterk tilstedeværelse.
- Utløst økning i omsetning, kundetilfredshet og ansatte oppbevaring ved å etablere og implementere en ny salgstrening program.
- Innledet to nøkkelpartnerskap som resulterte i 54 % inntektsvekst.

SALGSANSVARLIG MØTE- OG EVENTKOORDINATOR 2012 - 2015

### RADISSON BLU SAS

Oslo

Markedsførte nye produkter og tjenester for å nå salgstilbud mens opprettholde relasjoner med eksisterende kunder. Møtte med kunder, forhandlet avtaler, laget skreddersydde kontrakter og identifisert mersalg og kryssalg muligheter. Deltok på opplæringsseminarer eller workshops for å øke det tekniske og faglige ferdigheter.

- Konsekvent oppnådd eller overgått salgs-KPIer siden 2012.
- Forbedret kundeservicevurdering med 20 % gjennom proaktiv oppfølging
- og eksepsjonelle kundeserviceferdigheter.

SALGSASSISTENT 2010 - 2012

Behandlet salg, utveksling og refusjoner daglig, noe som sikrer høye nivåer av kundetilfredshet gjennom utmerket salgsservice. Samarbeidet med teammedlemmer til å løse kundespørsmål i tide og profesjonelt mens opprettholde produkt- og markedsføringskunnskap.

- Mottok hederspris for å fornye salgsoplæringens prosedyre som førte til økt effektivitet i formidlingen av opplæring til nyansatte.
- Sparte omtrent 500.000,- i året i tap ved å identifisere og rapportere en rekke falske varer levert av en ny leverandør.