



# CV – Britt Jørgensen

## PROFIL

Min passion ligger uden tvivl inden for salg og salgsledelse. Jeg har gennem de sidste 10 år arbejdet dels med at sælge og optimere salg og dels med at lede medarbejdere til succesfulde salgsresultater og optimere salgsprocesser.

Jeg brænder for ledelse og at gå forrest hvor jeg sikrer mig at mine medarbejdere udvikler sig og leverer stærke salgsresultater i en performancekultur.

Samtidigt er mit fokus på at skabe gode rammer for medarbejdere, så det giver lyst til at gå på arbejde og yde en ekstraordinær indsats. Mit fokus har medvirket til, at det er nemmere både at tiltrække nye talenter til virksomheden og fastholde de gode medarbejdere.

## ERHVERVSERFARING

### 2018 – Supervisor hos XXX, Århus

#### Ansvarsområder:

- Overvågning af den daglige drift og ledelse af daglige aktiviteter for et team på 25 sælgere
- Sikre at teamet opretholder produktivitet og opfylder fastsatte mål og deadlines

#### Arbejdsopgaver:

- Ansættelse, træning og udvikling af medarbejdere
- Gennemføre performancevurderinger på medarbejdere
- Håndtering af personaleproblemer
- Planlægning og fordeling af arbejdsopgaver
- Overvågning af arbejdsbyrden og medarbejderressourcer
- Kvalitetssikring af arbejdsopgaverne i teamet
- Implementering af forbedringer med henblik på øget salg
- Udarbejdelse af rapporter og teamets præstationer og fremskridt
- Præsentation af data og analyser for øverste ledelse
- Identifikation af udviklingsbehov hos medarbejdere og facilitering af kompetenceudvikling

#### Resultater:

- Har opbygget en positiv arbejdskultur gennem effektiv kommunikation og samarbejde
- Har implementeret mere effektive arbejdsprocesser, som har ført til mærkbare forbedringer i forhold til medarbejdernes effektivitet og salg
- Har højnet medarbejdertilfredsheden, hvilket har ført til lavere personaleomsætning og lavere sygefravær
- Har implementeret forbedringer i arbejdsprocesserne, hvilke har ført til færre fejl i opgaveløsningen

## KONTAKTOPLYSNINGER:

Britt Jørgensen

Jobsøgningsvej 27

8000 Århus C

Telefon: 123 456 78

Mail: 1234@jobsøgning.dk

## KOMPETENCER:

Salg og mersalg

Ledelse af medarbejdere

Opstilling af performancemål

Opfølgning på performance

Udvikling af salgskoncepter

Udvikling af medarbejdere

Coaching

Rekrutteringer

Den svære samtale

Tiltrækning og fastholdelse

af medarbejdere

## UDDANNELSE:

2015: Ledelsespsykologi v. Tack International

2013: Salgets psykologi v. Tack International

2010-2013: HHX ved Århus Statsgymnasium



#### **IT-KOMPETENCER:**

Officepakken – superbruger

Styr på kunden (CRM)

Tools (CMS)

#### **SPROG:**

Dansk: modersmål

Engelsk: flydende

#### **EGENSKABER:**

Udadvendt

Positiv

Serviceminded

Ansvarsbevidst

Motiverende

Resultatorienteret

Selvstændig

#### **ØVRIGE OPLYSNINGER:**

Alder: 29

Børn: 2

Fritid: motion, familie og venner

## **2013 –2018: Key Account Manager og supervisor hos XXX, Århus**

### **Ansvarsområder:**

- Ansvarlig for 20 sælgere
- Ansvar for 7 nøglekunder

### **Arbejdsopgaver:**

- Udvikling og implementering af salgsstrategier
- Forhandling af aftaler med kunderne om priser, kontrakter og vilkår
- Sikre, at kundernes forventninger bliver indfriet
- Overvågning af markedstrends og konkurrenter
- Udarbejdelse af rapporter og analyser over salget
- Udarbejdelse og opfølgning på salgstal
- Opfølgning på salgsp performance i afdelingen
- Oplæring af medarbejdere
- Ansættelse og afskedigelse af medarbejdere
- Ansvarlig for performancesamtaler, coaching og udvikling af hver enkelt medarbejder
- Udarbejde budgetter og målstyre de aktuelle kampagner

### **Resultater:**

- Optimering af salg og sikret øget salg og overholdelse af budgetter
- Udviklet medarbejdere til højere salgsniveau
- Stået for at øge trivslen for medarbejdere
- Haft ansvaret for personale- og salgsarrangementer, der har haft positiv indvirkning på medarbejder- og kundetilfredshed samt øget salg
- Haft topscore på kundetilfredshed og medarbejdertilfredshed