

# HENRIK THRANUM



Uddannelse: HD Afsætning + Online Marketing  
Status: 52 år, single, ingen børn  
Kørekort, egen bil.  
Fritid: Kajak, livemusik og kunst  
Nuværende stilling: Projektkoordinator, ATEA

✉ thranum@gmail.com  
☎ (+45) 21 77 66 55  
✉ Jernbanevej 3 B, 3.th  
2800 Kongens Lyngby  
<http://dk.linkedin.com/in/thranum>

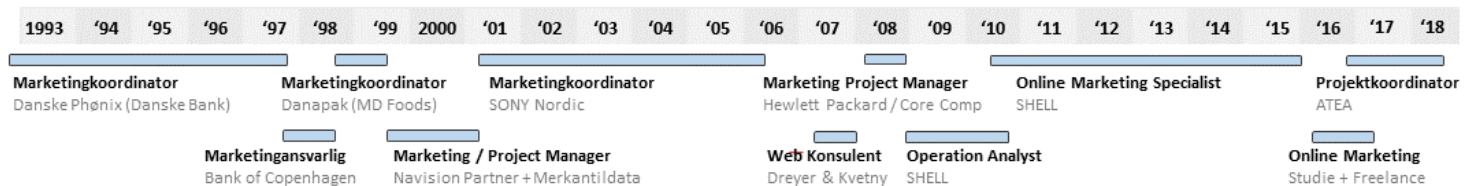
## Profil

Som person er jeg kendt for at være kreativ, ansvarsfuld, fleksibel og initiativrig. Jeg er en teamplayer, der arbejder struktureret, og sætter en ære i at opretholde en høj kvalitet, der leveres til tiden. Har forståelse for forretningen, det holistiske perspektiv og har samtidig respekt for at få alle detaljerne på plads. Jeg motiveres ved, at tingene kan løses på flere måder, og bidrager gerne med forslag til at forbedre processen eller udbyttet. Jeg har en god formuleringsevne og en åben og humoristisk indstilling til livet.

## Erhvervserfaring

### Energisk og alsidig specialist i marketing og digital kommunikation

Jeg har en vidtfavnende erfaring med **marketing** for både BtB og BtC markedet. Lige fra den overordnede koordinering af virksomhedens marketingsproces til de mere detailorienterede opgaver. I 8 år har jeg fokuseret specifikt på **Online Marketing** og har blandt andet arbejdet som Online Marketing Specialist for Shell og taget flere uddannelser inden for Digital Markedsføring. Jeg er vant til at arbejde på tværs af organisationen og landegrænser med en bred kontaktflade på alle niveauer. De mange alsidige og sideløbende opgaver har krævet et målrettet, fokuseret og selvstændigt arbejde, der ofte også har involveret adskillige interne og eksterne samarbejdspartnere.



**ATEA**  
2016 – nu

Ansvar

Udfordringer

Resultater

### Projektkoordinator, ATEA, IT-virksomhed

**Atea A/S** er en markedsledende nordisk IT-virksomhed, der handler med hard- og software, løsninger inden for sikkerhed, platform, drift og kommunikation med mere. I Danmark har Atea en omsætning på kr. 6,7 mia. (i 2017) og ca. 1.600 ansatte.

**Projektkoordinator** i en mindre forretningsenhed med 18 ansatte, der tilbyder bruttolønsordninger til nordiske virksomheder. Ansvarlig for Back Office opgaver, kunde- og ordrehåndtering. Refererer til chefen for Operations i Atea Flexible Benefits.

For at effektivisere forretningen blev en organisationsændring igangsat ultimo 2016, der udfordrede de gængse rutiner og skabte behov for nye processer.

- **Ordrehåndtering.** Via kreativt brug af kalenderfunktionen i Outlook har jeg personligt skabt et vitalt overblik for ordrer, der afvikles med forskellige frekvenser for de ca. 100 BtB kunder. Det har sikret en korrekt håndtering af bestillingerne.
- **Struktur og nye processer.** Jeg har udviklet og publiceret detaljerede beskrivelser af de nye arbejdsrutiner, der sikrer vidensdeling og muliggør overdragelse af opgaver. Det giver større fleksibilitet og bedre udnyttelse af arbejdsstyrken.
- **Overblik.** Har selvstændigt udviklet et 'mini CRM-system' i Excel, der indeholder alle de essentielle informationer om kunderne. Vigtige data er nu tilgængelig for alle relevante medarbejdere på tværs af organisationen.
- **Automatisering og effektivisering.** Bidrager og indgår i projekter, der på sigt skal automatisere de mange manuelle processer i ordreflowet og kundehåndteringen.
- **Oplæring af nye kollegaer.** Træning og support for nye kollegaer og praktikanter.



2015 - 2016

Ansvar

Resultater

## Online Marketing konsulent, OnlineMarketingSpecialist.dk

OnlineMarketingSpecialist.dk er et ikke-kommercielt site, der giver gratis rådgivning om online marketing, blandt andet SEO, SEM, Analytics, AdWords, e-mail marketing og konverteringsoptimering (CRO). Sitet driver jeg som et hobbyprojekt.

Freelance. Frivilligt, ulønnet arbejde. Har blandt andet løst følgende opgaver:

### OnlineMarketingSpecialist.dk, fra idé til succesfuld hjemmeside

- Egenhændig udvikling af koncept, design, oprettelse af hjemmesiden og udvikling af alt det indhold, der er publiceret på det ikke-kommercielle site.
- Sitet har manifesteret sig som et sted, hvor besøgende får tips og viden til forbedring af virksomhedens digitale aftryk og sikring af succesfuld digital markedsføring.

### Edillion, software til elektronisk fakturahåndtering, add-on til ERP-systemer

- Grundig konkurrentanalyse. Identificering af konkurrenter, styrker, markedsføring mv.
- Opsætning af e-mail flow og indhold.

### Orango webbureau, tilbyder online marketing løsninger

- Test og implementering af nyt Marketing Automation system (LeadScoreApp).
- E-mail marketing for bureauet (Mailchimp).
- Webredigering i WordPress (CMS) og SEO-arbejde for bureauets kunder.



Shell

2009 - 2015

Ansvar

Udfordringer

Resultater

## Online Marketing Specialist / Internet Advisor Nordics, Shell

Royal Dutch Shell opererer indenfor olie og energi. Målt på omsætning (\$233 mia. i 2016) er Shell blandt verdens største virksomheder. 92.000 ansatte i mere end 70 lande. Shell har hovedkvarter i Haag og sin formelle adresse i London.

En selvstændig, virtuel stilling som med nordisk ansvar, hvor jeg rådgav om og håndterede alt indhold til fem officielle landesites samt Apps. Reference til det globale web management team i London. Havde et stærkt internationalt samarbejde og indgik desuden i det globale udviklingsteam.

At skabe relevant og involverende indhold for nuværende og potentielle kunder. Optimering af den digitale kommunikation i alle relevante kanaler.

- **Online marketing.** Rådgav forretningsområderne om digital kommunikation, best practise, optimering af budskaber og brugen af de forskellige digitale kanaler.
- **Vedligehold og opdaterede** fem landesites **via CMS.** Holdt konstant siderne aktuelle, fejlfrie og opdateret med relevant indhold. Gik fra 400 til nul fejl.
- **SEM og eMarketing.** Samarbejde med marketing. Trafikken steg 40% over 3 år.
- **Formidle indsigt** via web statistik (Google Analytics), analyser og rapporter.
- **Mobil.** Aktiv partner i det globale team der re-designede en App. Udviklede en plan for fremtidige forbedringer og præcisering af proces for redaktørerne.
- **SEO.** Optimering af indhold. Vi gik fra ukendt til et organisk søgeresultat på første side i Google. Kontinuerlig forbedring af indhold i f.h.t. brugerne og søgemaskiner.
- **Projektarbejde.** Deltog med udvikling af den nye globale Internet portal for Shell.
- **Internationalt samarbejde.** Stort netværk og berøringsflade på flere niveauer.



Shell

2008 - 2009

Ansvar

Udfordringer

Resultater

## Operational Analyst / IT support, Shell

Dansk Shell var primært kendt for tankstationerne, men tilbød mange andre produkter såsom fyringsolie, smøreolier, naturgas, flydende gas (LPG) og benzinkort.

Stilling i Shell Kundeservice med to funktioner: 1) Forretningsanalyse og ledelsesrapportering. 2) IT-supporter for hard- og software samt medansvarlig for driften af SAP programmer.

At skabe et samlet og letforståeligt overblik for afdelingens KPI'er ud fra diverse analyser.

- Udviklede **forretningsanalyser og rapporter**, der gav en god og overskuelig indsigt om de nøgletal (KPI'er). Introduktion af 'lyssignal oversigt'.
- Initierede og **udviklede egenhændigt en aktivitet** med fokus på at forbedre kundeservicen. Via aktiviteten kom vi i mål på de fleste KPI'er. Jeg stod bl.a. for koncept, udvikling af materialer, rapportering samt koordinering af vinderevent.
- Serviceminded **IT supporter.** Ydede hjælp til de 50 kollegaerne i Kundeservice afdelingen.



2007 - 2008

Ansvar +  
Resultater

## Marketing Projektleder, Core Comp Comm. / Hewlett-Packard

Marketingbureau. Ansvarlig for kunden Hewlett Packard (HP) og deres forhandlernet.

- Udviklede BtB Channel Marketing og markedskommunikation.
- Drev og koordinerede **co-op marketing aktiviteter** med HP forhandlerne.
- **Overblik og kontrol** af salgskanalens kommunikationsindsats og budget.
- **Rådgivning og sparring** med forhandlerne. Print, DM, web, seminar mv.



2005 - 2005

Ansvar +  
Resultater

## Konsulent, Dreyer & Kvetny (Reklame & Kommunikationsbureau)

Tidsbegrænset konsulent med ansvar for online opgaver for bureauets kunder.

- **Rådgivning om digital kommunikation** for bureauets kunder.
- **SEO**. Forbedring af de organiske søgeresultater for bureauets kunder.
- Udviklede indhold til **web nyhedsbreve** for udvalgte kunder.
- Uddannelse til web-redaktør.



2000 - 2005

Ansvar +  
Resultater

## Marketingkoordinator, Sony Nordic

Jeg startede i Sony Nordic Broadcast & Professional, der markedsfører løsninger til TV/Film industrien, videokonferencer, projektorer, overvågning, digital fotografering m.m. Afsætningen foregik overvejende gennem specialiserede samarbejdspartnere. Sidenhen fik jeg også markedsføringsopgaver for Sony forbrugerelektronik, der havde et langt større budget.

Det var et paneuropæisk samarbejde i store matrix organisationer med mange forskellige forretningsområder og kontaktpunkter.

- Udviklede og koordinerede centrale og lokale **marketingaktiviteter**.
- Ansvarlig for **kommunikationen til forhandlerne**, nyhedsbreve og for indholdet på Sonys Internet og Extranet.
- Ansvarlig for **salgsmaterialer**. Skabte bedre struktur på bibliotek for brochurer og effektiviserede distributionen af salgsmaterialer til forhandlerne.
- Anvendte mine kreative evner og arbejde som in-house reklamebureau. BtB annoncer.
- **Koordinering af eksterne bureauer**, PR, produktion og andre samarbejdspartnere.



1999 - 2000

Ansvar +  
Resultater

## Marketing Projektleder, Merkantildata (Atea) + Inn-Tech, Navision Partner

Merkantildata var en af Skandinaviens største ICT-virksomheder med kompetencer koncentreret i seks separate divisioner, blandt andet e-business, data kommunikation, ERP og Systems.

- Marketingansvar for specifikke forretningsområder, bl.a. ERP systemer og HjemmePC.
- Udarbejdede, koordinerede og evaluerede **markedsaktiviteter og salgsmaterialer**.
- **Udviklede og koordinerede** overordnede tværfaglige aktiviteter, seminar og events.
- **Udvikling af salgsmaterialer**, brochurer, testimonials, produkt datablade mv.



1998 - 1998

Ansvar +  
Resultater

## Marketingkoordinator - Analyse, Danapak (MD Foods Emballage)

Danapak var en stor emballagekoncern med fire produktdivisioner: Pap, plast, kartonnage og fleksible emballage. Afsætning til internationale kundesegmenter på BtB markedet. Ultimo 1998 blev Danapaks hovedsæde flyttet fra Holte og integreret i MD Foods i Århus.

Barselsvikar i Koncern Marketing, reference til Marketingchefen.

- **Markedsanalyse**. Udviklede en stor analyse af det nordiske mejerimarked for at estimere forretningspotentialet og opstille forslag til en approach strategi.
- **Konkurrentovervågning** og –analyse, input til marketing strategien.
- Deltagelse i udvikling af ny **profilbrochure og markedsaktiviteter**.

Ansvar +  
Resultater

### Marketingansvarlig, Den Københavnske Bank

Den Københavnske Bank var en mindre full-service bank med særlig ekspertise indenfor investering og formueforvaltning for private kunder (BtC). Banken havde meget svære kår og skiftede strategi flere gange. I slutningen af 1997 blev en ny direktør ansat og banken foretog endnu et skift. Banken blev siden opdelt og overgik til Sparekassen Lolland og Finansbanken.

- Ansvarlig for **marketingplaner, salgsmaterialer**, koordinering af **salgsaktiviteter**.
- Koordinerede en national investeringsaktivitet med DR og Dagbladet Børsen.
- Sparring og samarbejde. Kontaktansvarlig for bureau og partnere.

Ansvar +  
Resultater

### Marketingkoordinator, Forsikringselskabet Danske Phønix (Danske Bank)

Danske Phønix markedsførte private skadesforsikringer (BtC), fortrinsvis til Danske Banks egne kunder. Danske Phønix blev sidenhen overtaget af Top Danmark.

- Udviklede og koordinerede **marketingaktiviteter** og rådgivningskoncepter.
- **Salgsmaterialer og salgsværktøjer**, bl.a. salgshåndbøger til forsikringsrådgiverne.
- Med fra opstarten af det nyetablerede selskab, hvor der var en stor grad pionerånd og frihed til innovation.
- Forbedrede salgsmaterialerne betydeligt, f.eks. prisoversigten.

Ansvar +  
Resultater

### Bankassistent og markedsmedarbejder, Danske Bank

Jeg startede som bankelev i Handelsbanken, der under min 2-årige uddannelse fusionerede med Danske Bank og Provinsbanken. Fortsatte som bankassistent med markedsføringsfokus.

- Bankassistent og markedsmedarbejder for bankfilialerne i Lyngby området.
- Entreprenør og motivator for kundeorienterede **kampagner og salgsaktiviteter**.
- Koordinator og bindeled mellem salgsmedarbejdere, ledelsen og hovedsædet.

## Spidskompetencer

- **Online Marketing / Digital kommunikation.** Internet/App, Content Marketing, SEO, SEM, Social Media, e-mail marketing, analyse/insights, web redaktør, CMS.
- **Marketing.** Planer, branding, kampagner, direct marketing, brochurer, events, økonomi, salgs værktøjer, PR, sponsor koordinering, markedsanalyse.
- **Project Management.** Planlægning, udvikling og koordination af mindre projekter, events, seminar, messer og aktiviteter. Kontaktansvarlig for bureauer, PR, trykkeri m.fl.
- **Analyse.** Market research, business analyser, rapporter og insights.
- **Kommunikation.** Intern markedsføring, intranet, kunde kommunikation/extranet. Briefing, peptalk, undervisning.
- ☑ +20 års marketingerfaring.
- ☑ +7 års erfaring med online marketing.
- ☑ Arbejder hjemmevant i CMS og andre systemer.
- ☑ Teamplayer med stærke koordinerings- og samarbejdsevner.
- ☑ Arbejder selvstændigt med forretningsorienteret fokus.
- ☑ Struktureret og opretholder en høj kvalitet, der leveres til tiden.
- ☑ Stærke kommunikationsevner, dansk og engelsk. God forståelse af svensk og norsk.
- ☑ Superbruger af Officepakken.
- ☑ Flere diplomstudier i marketing og online marketing.

## Uddannelse

Mine praktiske kundskaber er understøttet af merkantile studier. Endvidere utallige kurser, blandt andet: Web udvikling, projektleder kursus, skriftlig kommunikation, engelsk brush-up og præsentationsteknik.

Medlem af et netværk i Salg/Marketing (CA) og et netværk i Digital Kommunikation (IAA).

	-03	Karakter	4	12	
2015	Online marketing (6-uger intensivt)	Københavns Erhvervsakademi (KEA) / Bigum & Co	10 ECTS	12	
2014	Kommunikation i praksis (½ år)	Roskilde Business Academy	10 ECTS	12	
2012	Digital Marketing Diploma (1 år)	International Advertising Association (IAA)	20 ECTS	12	
2007	Web redaktør (¼ år)	Tankevirksomheden, 6 uger kursus + praktik	10 ECTS	-	
2000	HD Afsætning (4 år)	Cph. Business School (CBS)	120 ECTS	4	
1997	Forsikring og pension, flere moduler	3+ 1 moduler fra Forsikringshøjskolen		-	
1992	Merkonom i Markedsføring (3 år)	Business College	60 ECTS	3	
1992	Merkonom i Reklame (1 år)	Business College	10 ECTS	7	
1988	Bankassistent, 1. og 2. del (2 år)	Bank Skolen	60 ECTS	5	
1986	Matematisk student (3 år)	Gladsaxe Gymnasium	180 ECTS	5	

## Sprogkundskaber

Har anvendt engelsk som koncernsprog i en årrække.

	Kendskab	Business
Dansk	████████████████████	████████████████████
Engelsk, tale	████████████████████	████████████████████
Engelsk, skrift	████████████████████	████████████████████
Svensk/Norsk	████████████████████	████████████████████
Tysk	████████████████████	████████████████████

## Tekniske færdigheder

Lærer hurtigt og tilegner mig let erfaring med ny software.

	Kendskab	Bruger	Erfaren bruger	Super-bruger
CMS, Web tools	████████████████████	████████████████████	████████████████████	████████████████████
Google Analytic	████████████████████	████████████████████	████████████████████	████████████████████
Word/Excel/PowerPnt	████████████████████	████████████████████	████████████████████	████████████████████
Photoshop	████████████████████	████████████████████	████████████████████	████████████████████
Access, ERP, SAP	████████████████████	████████████████████	████████████████████	████████████████████

## Fritid, civilstand

Motion og naturoplevelser værdsætter jeg højt, bl.a. løbetræning og kajaksport. Jeg er certificeret kajakinstruktør, underviser voksenbegyndere og er tidligere bestyrelsesmedlem i en ambitiøs kano- og kajakklub.

Kunst og musik er en stor passion for mig, og jeg nyder at gå til kunstfjerniseringer og rockkoncerter. I 14 år har jeg arbejdet som frivillig mellemlider for Roskilde Festivalen og har desuden skrevet for musikmagasinet GAFFA. De kreative evner bliver også vedligeholdt, når jeg tester mine kunstneriske evner i atelieret.