



HENRIK THRANUM

CV

Uddannelse: HD-A, Online Marketing, Bankassistent
 Civilstatus: 53 år, single, ingen børn
 Internet: www.thranum.com
www.linkedin.com/in/thranum/

thranum@gmail.com
 (+45) 21 77 66 55
 Jernbanevej 3 B, 3.th
 2800 Kongens Lyngby

Profil

Som person er jeg kendt for at være ansvarsfuld, effektiv, engageret og kreativ. En udpræget teamplayer der arbejder struktureret og målrettet. Opretholder en høj kvalitet, der leveres til tiden.

Min passion er at skabe værdi for kunderne og lønsomhed for virksomheden. Med en god, holistisk forretningsforståelse og mine evner som detaljens mester er der styr på både overblik og detaljer. Jeg er drevet af at gøre en forskel og skabe positive resultater. Jeg har en god formuleringsevne og en åben og humoristisk indstilling til livet. "Det skal være sjovt at gå på arbejde, men jeg arbejder ikke for sjov".

Faglige kompetencer

- **Koordinering og projektstyring.** Planlægning, udvikling og koordination, events, seminar, messer og aktiviteter.
- **Online Marketing.** CMS, Content Marketing, SEO, SEM, Social Media, e-mail marketing, analyse & insights, web redaktør.
- **Marketing.** Branding, kampagner, direct marketing, brochurer, events, salgsværktøjer, PR, sponsorer, markedsanalyse.
- **Kommunikation.** Kundekommunikation, intern markedsføring, intranet. Formidling, briefing, peptalks, undervisning.
- **Analyse.** Market research, forretningsanalyser, rapporter, insights. Google Analytics certified.

Erhvervserfaring

Energisk og alsidig koordinator. Jeg har en vidtfavnende erfaring med koordinering af aktiviteter og projekter. Fra taktisk planlægning til håndtering af de mange detailorienterede opgaver.

Med marketing som mit primære virke har jeg altid haft **kunden i fokus** for de opgaver, jeg har løst. I +8 år har jeg arbejdet specifikt med Online Marketing, fagligt såvel som teoretisk.

Fra	Stilling	Virksomhed
2016 -	Projektkoordinator	Atea
2015	Online Marketing konsulent	OMS
2009	Online Marketing Specialist	Shell
2008	Operational Analyst	Shell
2007	Marketing Projektleder	Hewlett-Packard / Core Comp
2005	Konsulent	Dreyer & Kvetny
2000	Marketingkoordinator	Sony
1999	Marketing Projektleder	Merkantildata + InnTech
1998	Marketingkoordinator	Danapak
1997	Marketingansvarlig	Den Københavnske Bank
1992	Marketingkoordinator	Danske Bank / Danske Phønix
1987	Bankassistent	Danske Bank

Uddannelse

- Online Marketing** ●●●●●●●●
 2015, KEA / Bigum & Co, 10 ECTS
- Kommunikation i praksis** ●●●●●●●●
 2014, Roskilde Business Academy, 10 ECTS
- Digital Marketing Diploma** ●●●●●●●●
 2012, Int. Advertising Association, 20 ECTS
- HD-Afsætning** ●●●●○○○○
 2000, Cph. Business School, 120 ECTS
- Forsikring & Pension** *Flere moduler*
 1997, Forsikringshøjskolen: 3.02 / 4.13 / 4.53 / 3.01
- Merkonom, Marketing** ●●●●○○○○
 1992, Business College, 60 ECTS + Reklame 10 ECTS
- Bankassistent, 1. & 2. del** ●●●●○○○○
 1988, Bankskolen, 60 ECTS

Google Analytics certificeret.
 Google Ads Fundamentals certifikat.

Kurser: Web Redaktør (10 ECTS), Google, SoMe, webudvikling, projektledelse, kommunikation og præsentationsteknik.

Sprog

Engelsk som concernsprog i mange år og tæt skandinavisk samarbejde.

Dansk ●●●●●●●●
 Engelsk ●●●●○○○○
 Svensk / Norsk ●●●○○○○○

Tekniske færdigheder

Stort teknisk flair. Bliver hurtig fortrolig med ny software og ny teknologi.

Word/Excel/PowerPoint ●●●●●●○○
 CMS, web tools ●●●●●●○○
 Google Analytic ●●●●○○○○
 Photoshop ●●●○○○○○
 ERP, SAP, CRM ●●○○○○○○

Fritid

Deltager i faglige seminar om marketing, Online emner, adfærd, ledelse m.m.
Motion, natur, kunst og musik.
 Certificeret kajak-instruktør der underviser og hjælper bestyrelsen i en ambitiøs roklub. Nyder endvidere livemusik, kunst, svømning, løb og socialt samvær.

Karriereoversigt



ATEA

2016 – nu

Ansvar

Udfordringer

Resultater

Projektkoordinator, ATEA

Atea A/S er en markedsledende nordisk IT-virksomhed, der leverer skræddersyede it-løsninger. I Danmark har Atea en omsætning på kr. 6,2 mia. (i 2018) og ca. 1.500 ansatte.

Projektkoordinator i Atea Flexible Benefits, Customer Succes. En mindre forretningsenhed med 18 ansatte, der tilbyder skattebegunstigede bruttolønsordninger til nordiske virksomheder. Ansvarlig for kunde- og ordrehåndtering. Daglig kontakt til mange interessenter og leverandører.

For at effektivisere forretningen blev en organisationsændring igangsat, 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. Essentielle informationer om kunder og leverandører er nu tilgængelig for alle relevante medarbejdere.
- **Automatisering og effektivisering.** Bidrager og indgår i projekter, der på sigt skal automatisere de mange manuelle processer i ordreflow og kundehåndteringen.
- **Oplæring af nye kollegaer.** Træning og support for nye kollegaer og praktikanter.



2015 - 2016

Resultater

Online Marketing konsulent, OnlineMarketingSpecialist.dk

Til synliggørelse af mine kompetencer udviklede jeg egenhændigt OnlineMarketingSpecialist.dk. Et ikke-kommercielt site der manifesterede sig med gratis rådgivning om online marketing, SEO, SEM, Analytics, AdWords, e-mails og konverteringsoptimering. Sitet er ikke vedligeholdt.

I samme periode løste jeg forskellige marketingopgaver:

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

- Grundig konkurrentanalyse. Identificering af konkurrenter, styrker, markedsføring mv.
- Nyhedsbreve. 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 med nordisk ansvar, hvor jeg rådgav om og håndterede alt indhold til fem officielle internetsites og apps. Refererede til det globale web management team i London. Havde et stærkt internationalt samarbejde og indgik i det globale web-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** (Adobe/CS4, TeamSite). 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, BI), 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, smøreljer, 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 kommunikationsopgaver 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.

SONY

2000 - 2005

Ansvar +
Resultater

Marketingkoordinator, Sony Nordic

Jeg startede i Sony Nordic Broadcast & Professional, der markedsfører løsninger til TV og 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**.

1997 – 1998

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.

1992 – 1997

Ansvar +
Resultater

Marketingkoordinator, Forsikringsselskabet 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.

1987 – 1992

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.