

CURRICULUM VITAE



PERSONLIGE DATA

Navn: Tenna Hansen

Telefon/mobil: 41 12 50 50

E-mail (privat): t.hansen@live.dk

Fødselsdato: 2. september 1977

Civil status: Gift

Homepage/blog: www.tennahansen.com

KOMPETENCER & EGENSKABER

- 14 års erhvervserfaring indenfor Salg, Marketing & Distribution
- Erfaring indenfor eksportsalg og international markedsføring.
- Udarbejdelse af strategi samt implementering af nye forretningsområder/koncepter
- Rådgivning, formidling og vejledning til sælger, virksomheder og slutbruger
- Opsøge nye målgrupper og afsætningskanaler
- Ansvarlig for produktlanceringer – lige fra planlægning til eksekvering
- Udarbejdelse og afholdelse af markedsaktiviteter målrettet både B2B & B2C
- Kampagnekoordinering, kommunikation og PR
- Afholdelse af seminarer, konferencer og PR events
- Udarbejdelse af POS, salgspræsentationer, konkurrence- og eventmateriale
- Skribent på digitale medier og blogs
- Ansvarlig for implementering og markedsføring af onlinekampagner på sociale og digitale medier
- Formår at kombinere koncept, strategi & praksis

- Stærk administrativ person og god til kunderelationer. Har været bindeled mellem sælger og driften samt sælger og kunde
- Stor erfaring med tværorganisatorisk arbejde i forbindelse med projekter, og lancering af produkter.
- I salgsfunktioner har jeg erfaring med intern og eksternt salg både som intern sælger, men også som kørende salgskonsulent
- God til at bevare overblikket og have mange bolde i luften
- Gode kommunikationsevner samt evnen til at opbygge relationer med kolleger og samarbejdspartnere
- Stærkt personligt drive og formår at ”sparke” døre ind
- Ildsjæl

ERHVERVSERFARING

2010 – 2012 Konsulent indenfor Salg, Marketing og Livsstil

- Ansvarlig for udarbejdelse af marketingsplaner samt afholdelse af aktiviteter
- Ansvarlig for udarbejdelse af marketings- og salgspræsentationer
- Planlægning og afholdelse af events indenfor Skønhed og Sund Livsstil
- PR opgaver, branding og kampagnekoordinering
- Annonce- og salgskoordinering på redaktion og mediehus
- Kontoradministration for Læge & Sundhedshus.

2008 – 2010 Produkt – og behandleransvarlig, Medica Clinical Nord A/S

- Udarbejdelse og implementering af strategi – og marketingsplaner på nyt markedsområde på udvalgte produkter
- Deltagelse i salg – og marketingsmøder, både indenlandske og udenlandske
- Deltagelse og koordinering af messer, seminarer og konferencer
- Skabe kontakt og salg til læger, hospitaler og sygehussektoren
- Skabe kontakt og salg via samarbejde med behandlere
- Ansvarlig for afholdelse af seminarer og infomøder på henholdsvis Århus Universitet og Panum Institutet.
- Skabe relationer og finde opinionsledere til brug af annoncering i diverse medier og magasiner.

- Ansvarlig for klienttests og journalføring i klinikker
- Ansvarlig for virksomhedskoncepter og medarbejder tilbud samt kurser i virksomhedens produkter til diverse virksomheder
- Ansvarlig for deklarering af produkter via Astma og Allergiforbundet. Udførelse af aktiviteter herunder såsom medlems tilbud, PR i medlemsblad, & foredrag.
- Kontakt og samarbejde med skoler og uddannelsesinstitutioner
- Skabe kontakt til samarbejde med Foreninger herunder som f.eks. Atopisk eksemforening, gigt – og smerteforeningen.
- Ansvarlig for online markedsføring og annoncering via sociale medier herunder: Facebook, Microsoft, Aller, TV2.dk, Børsen & Amine.dk
- Udarbejdelse af webbanner til online annoncering
- Test kampagner via hjemmeside ved brug af spørgeskemaer til konsumenter.
- Ansvarlig for markedsføring og koordinering af kampagner med hovedkontorer
- Udarbejdelse af produkt – og salgspræsentationer, herunder også produktbrochurer.
- Udarbejdelse af konkurrentanalyse skemaer
- Butiksbesøg i DK – herunder Matas og lægeklinikker.
- Foredrag og undervisning for medarbejdere i Matas - og Helsekostbutikker.
- Udvikling af forum og ERFA grupper
- Deltagelse i TV og Radioprogrammer
- Deltagelse og koordinering af PR aktiviteter: Kontakt til journalister/pressearrangementer samt input til pressemeddelelser

2004 – 2008 Export assistant/Sales Manager, Institute Rosell/ LHN

- Ansvarlig for egen kundeportefølje i Skandinavien.
- Uddannelse af produkter internt i virksomheden samt overfor kunder
- Tilegne produktviden og videreformidling af dette indenfor den farmaceutiske branche, herunder OTC, Health Care samt Kosttilskud, Naturlægemidler og Lægemidler
- Udarbejdelse af business planer for egen kundeportefølje
- Igangsætte nye kampagneaktiviteter samt koordinering af eksisterende kampagner overfor kunder herunder pressemeddelelser, annoncer, artikler, magasiner og messer.
- Ansvarlig for igangsættelse af salgs – og marketingsaktiviteter herunder produktseminar og salgstræning
- Koordinering af export af produkter til Europa og Sydafrika, herunder ansvar for ordre, forecast og shipping.
- Koordinerende led internt overfor øvrige afdelinger i virksomheden (QC, Product management, Regulatory affair, productdevelopment og Marketing)

- Deltagelse i produktudviklingsmøder i virksomhedens Nutrition-afdeling samt udvælgelse af nye produkter til sortimentet.
- Koordinering af kontakt til Key Opinion Leaders i Europa
- Sparringspartner for Sales Director

1997 – 2004 Projektassistent/Koordinator i SONOFON/Telenor

- Account Manager for Detailhandelskæder
- Butiksbesøg
- Rådgivning og formidling af mobile produkter samt abonnementer
- Projektleder – herunder implementering og lancering af produkter til udvalgte distributionskanaler.
- Koordinering og igangsættelse af salgsaktiviteter og kampagner til Consumer og B2B markedet
- Udarbejdelse af grafiske præsentationer
- Udformning af markedsføringsmateriale, herunder direct mails og annoncer til forhandlere
- Koordinering af messer og events overfor salgsteam og kunder
- Kontakt til diverse Brancheforeninger
- Support for sælger og agenter i Salg og Distribution.

UDDANNELSE

- 2004 – 2007 Naturopath IBM (Biologisk Medicin), Institut for biologisk medicin
- 2003 – 2005 Anatomi, Fysiologi og Farmakologi
- 1999-2000 Merkonom, Ledelse & Samarbejde, Niels Brock
- 1997 – 1999 Elevuddannet som Projektassistent i SONOFON
- 1996 – 1997 HH, Svendborg Handelsskole
- 1995 HG, Svendborg Handelsskole

KURSER

- Account Management
- Aktionorienteret Salg 1 & 2
- Præsentationsteknik
- Projektledelse 1 & 2
- Den gode Projektmedarbejder
- Kommunikation og Samspil
- Udvidet: Excel, Word & PowerPoint
- Sociale & Digitale Medier: Facebook
- PR og Skrivekursus
- Wordpress

SPROG

- Dansk: Modersmål
- Engelsk: Flydende
- Tysk: Forståelse
- Skandinavisk: Forståelse

BIJOBS

Sideløbende i 2008 har jeg arbejdet som phoner/telemarketingsassistent for Finnboern Consult, som er en dansk virksomhed, der er specialiseret i at arbejde med fundraising og medlems håndtering. Herunder organisationer som CARE, Verdens naturfonden, Danmarks naturfredningsforening, gigtföreningen og Scleroseforeningen. Har yderligere arbejdet som Facer for WSPA som er en velfærdsorganisation for rettigheder for dyrevelfærd. Frivillig og Weekend vagt i Storkøbenhavns dyreinternat – Dyrenes Værn, hvor jeg har formidlet dyr til nye ejere.

PERSONLIGE INTERESSER

Udover at tilbringe en del tid med familie og venner – så læser jeg en del fagbøger relateret til salg, strategi og markedsføring. Jeg elsker at bruge tid i naturen og holde den aktive livsstil med løb og lange gåture. Samtidig elsker jeg at blogge om skønhed og sund livsstil på min blog: www.tennahansen.com – hvor jeg kan inspirere andre folk med råd, guides og egne oplevelser.