

# KIRSTEN HJORTH RASMUSSEN

# CURRICULUM VITAE

Erhvervserfaring som

**Sales &  
Marketing  
Manager**

Se mere på side 3-5

Kirsten taler

**Flydende tysk  
og engelsk**

samt har kendskab til flere andre sprog  
Læs om alle Kirstens kvalifikationer på  
side 6

***Passion for rejser!***

Læs om hvad Kirsten brænder for på side 8

**SÆRUDGAVE MED NYT OM:**

*Kursus i Adobe CS6 Photoshop, Illustrator og InDesign*

*Brug af de sociale medier i markedsføringen*

*Rejseblog [www.CIRCUMNAVIGATOR.dk](http://www.CIRCUMNAVIGATOR.dk)*

TUK OP FOR NOGET GODT

# INDHOLD

<b>KONTAKT</b> . . . . .	<b>.2</b>
<b>PROFIL</b> . . . . .	<b>.2</b>
<b>ERHVERVSERFARING</b> . . . . .	<b>.3</b>
<b>SPROG</b> . . . . .	<b>.6</b>
<b>UDDANNELSE OG KURSER, SAMT UDLANDSOPHOLD</b> . . . . .	<b>.6</b>
<b>FRITID</b> . . . . .	<b>.7</b>
<b>IT</b> . . . . .	<b>.7</b>
<b>PASSION FOR REJSER!</b> . . . . .	<b>.8</b>
<b>WWW.CIRCUMNAVIGATOR.DK</b> . . . . .	<b>.8</b>

## KONTAKT

**KIRSTEN HJORTH RASMUSSEN**

**TLF. NR. 60 84 46 80**

**VESTERPORT 8 F, 1. TH**

**KIRSTEN\_HJORTH@HOTMAIL.COM**

**8000 AARHUS C**

**WWW.CIRCUMNAVIGATOR.DK**

2

## PROFIL

Jeg er en meget international og erfaren salgs- og marketingleder, som indtil nu hovedsageligt har samlet min arbejds erfaring indenfor den kreative tekstilbranche, men også har interesse i andre livsstilsbrancher.

Jeg har arbejdet med salg og markedsføring på alle niveauer og ved hvordan man får fortalt en interessant historie om et produkt, samt hvorledes et salg afsluttes og der samtidig ydes god service overfor kunderne.

Derudover har min erfaring med indkøb bevist at jeg kan forhandle mig frem til og sammensætte et salgbart udvalg af produkter.

I flere af mine jobs har jeg haft selvstændigt ansvar for projekter, events og budgetter, og jeg evner både at tage ejerskab for mine opgaver samt at motivere mine kolleger til at yde deres bedste.

Jeg har i flere år af min karriere arbejdet og studeret i udlandet og er derfor forhandlingsstærk i både tysk og engelsk udover dansk, men har også kendskab til spansk, italiensk, samt de nordiske sprog.

Dertil kommer min store interesse for at rejse og opleve andre kulturer på egen hånd, samt ikke mindst at møde nye mennesker.

Som person er jeg udadvendt af natur med et sundt temperament. Jeg er den typiske ledertype, der ikke er bange for at gå forrest og tage ansvar, men arbejder gerne i et godt og sundt team.

Alt i alt er jeg helstøbt medarbejder, der kan varetage mange forskellige funktioner. Det der interesserer mig mest er markedsføring, men til gengæld har jeg jo heller ikke lyst til helt at slippe kontakten med kunderne i en salgssituation eller for den sags skyld forhandlingerne med leverandørene.

Hovedsagen er nok mest at arbejdsopgaverne ikke bliver alt for rutineprægede og at jeg kan se udfordringer i dem.

Lad os tales ved om hvordan jeg bedst får løst de opgaver, I har jeres virksomhed. Jeg er sikker på at vi finder en god løsning.



## ERHVERVSERFARING

2010 - 2012

### KEY ACCOUNT MANAGER / INDKØBER

ved **Danita Aps., Brabrand**

Engrosforhandler af strømper og strømpebukser

#### OPGAVER:

- Ansvar for private label salg til fashion brands samt supermarkedskæder i Nordeuropa
- Indkøb, herunder produktudvikling og prisforhandling, ved strømpeproducenter i Italien, Tyrkiet og Kina. Jævnlig forretningsrejser til Italien
- Ordre igangsætning og opfølgning, herunder reklamationsbehandling
- Trendindsamling, design og kollektionsopbygning med inspirationsrejser til bl.a. London og Milano

#### RESULTATER:

- Fremgang på nettoomsætning fra 2010 til 2011
- Optimering af indkøbsprocessen
- Forstærkede kunderelationer

#### UDBYTTE:

- Større kendskab til procedurer omkring indkøb og indkøbsforhandling

2011 - 2012

### FRIVILLIG PR-MANAGER PÅ FRITIDSBASIS

ved **JAM YARD, Aarhus**

Arrangør af reggae koncerter og kulturelle events

#### OPGAVER:

- Event og projekt management
- Udarbejdelse af pressemeddelelser og kontakt til diverse medier
- Online marketing på Facebook og andre internet medier
- Udarbejde budget, samt søge om tilskud fra kommunen

#### UDBYTTE:

- Kendskab til PR og kommunikation, samt online marketing

2009 - 2010

### DIVERSE PROJEKTANSÆTTELSE VIA VIKARBUREAUER

**SALGSASSISTENT** ved **EBV Elektronik, Åbyhøj**

Behandling af salgsordre og forespørgsler

**SALGSASSISTENT** ved **Alu-Rehab Aps., Ry**

B2B salg af kørestole og reservedele til tyske kunder pr. telefon

**RECEPTIONIST** ved **Dansk Computer Center A/S, Hinnerup**

**RECEPTIONIST, INKASSO OG MARKETING MEDARBEJDER** ved **NRGi A/S, Aarhus**

Månedens vikar i Okt. 09 da: *"hun er super vellidt at kunder og kollegaer. Ydermere er Kirsten en stabil vikar som altid er glad og imødekommende"*

#### UDBYTTE:

- Kendskab til flere forskellige brancher

2007 - 2009

**AREA SALES MANAGER**ved **Bestseller A/S, Brande**

Koncern med salg af fashionbrands til damer, mænd og børn.

**OPGAVER:**

- Ansvar for salget af ONLY's 8 årlige kollektioner til Schweiz, Østrig samt Balkan og Tjekkiet, herunder udarbejdelse af både kort- og langsigtede salgs- og marketingstrategier
- Salg af ekspressvarer til ca. 30 ONLY og Vero Moda butikker
- Indkøb af produkter/kollektioner tilpasset ovennævnte markeder
- Ansvar for, samt udarbejdelse og opfølgning på årligt og månedlige salgs- og indkøbsbudgetter
- Opfølgning på nøgletal, herunder omsætning, NOOS salg, lager samt ordrebeholdning
- Opfølgning på og motivering af 4 sælgere i Østrig og Schweiz
- Personaleansvar for salgs back-up i Danmark
- Jævnlig forretningsrejser til markederne

**RESULTATER:**

- Strukturering af salgs- og indkøbsstrategi for ovennævnte markeder
- Årlig omsætning på 11 mio. EUR

**UDBYTTE:**

- Videreudvikling af erfaring med B2B salgsstrategier ud fra et stærkt købmandsmæssigt perspektiv
- Udvikling af min rolle som leder/mellemleder med fokus på motivering og konfliktløsning
- Kendskab til markederne Østrig/Schweiz samt nye østeuropæiske markeder

2007

**SOMMERFERIEAFLØSER – PRODUKTIONSMEDARBEJDER**ved **Sauer-Danfoss, Nordborg**

2003 - 2006

**SALES & MARKETING MANAGER/GEBIETSLEITERIN–FASHION**ved **hummel sport & leisure WarenhandelsGmbH, Bad Bramstedt i Nordtyskland**

Datterselskab for hummel international A/S i Tyskland, Østrig, Schweiz og Litauen

**OPGAVER:**

- Salg af hummels fashion kollektion i Tyskland og Litauen. Herunder salg til såvel "butikken på hjørnet" samt de store kæder, såsom Intersport, Sport 2000 og Karstadt
- Canvass salg og opdyrkning af nye kunder til hummels fashion kollektion
- Markedsføring og promotion af hummels fashion kollektion, dvs. alt fra arrangering af events/fashion shows, fotoshooting til salgsaftener ved kunder
- Udarbejdelse af markedsrelevante kollektioner i samarbejde med design
- Servicering af sponsorholdene, SG Flensburg-Handewitt og TBV Lemgo, dvs. promotion og salg af hummel fashion og fanartikler, herunder også produktudvikling
- Arrangering af og deltagelse på messen "bread & butter" i Berlin
- Budgetansvar
- Samarbejde med salgsback-up i Tyskland og Danmark

**RESULTATER:**

- Markedsgennemtrængning med hummel fashion på det tyske marked
- Årlig vækst i omsætning
- Kontinuerlig udbygning af kundebinding til key accounts

**UDBYTTE:**

- Stort kendskab til det tyske sprog og kultur
- Markedskendskab til den tyske detailbranche
- Stor erfaring med canvassalg, indsalg af kollektion, kundekontakt samt kundebinding

2002 - 2003

**SALGSMEDARBEJDER / VERTRIEBSMITARBEJTERIN**ved **Just In Fashion GmbH & Co KG, Hamburg**

Distributør af Evita Peroni hårpynt og smykker i Nord- og Østtyskland.

**OPGAVER:**

- Canvass salg og kundebetjening, herunder jævnlige kundebesøg
- Telefonsalg og service
- Planlægning af og deltagelse på messer samt promotion events
- Udarbejdelse af tilbud, ordrebekræftelser og faktura
- Lagerstrukturering, forsendelse af varer samt promotion materiale

**RESULTATER:**

- Strukturering af lageret
- Indenfor få måneder blev jeg forfremmet fra salgs back-up til sælger

**UDBYTTE:**

- Kendskab til alle arbejdsgange i et mindre firma/agentur

2001

**SALGSBACK-UP / SÆLGER**ved **Haidi A/S, Herning**

Dame- og børnetøjsproducent til mærkevarekunder i Skandinavien og Nordeuropa

**OPGAVER:**

- Ansvar for salg til key account, B-Young A/S
- Salgsback-up på større key accounts, såsom Tchibo, FDM, H&M, KappAhl og Lindex
- Udvikling af kundetilrettede kollektioner og sourcing af metervarer samt tilbehør ved danske og udenlandske leverandører

2000

**SALGS- OG MARKETINGASSISTENT**ved **p.e.j. gruppen aps., Herning**

Scandinavian Trend Institute. Agent for Pantone Textile Colour System.

**OPGAVER:**

- Ansvarlig for Pantone afdelingen, herunder salg, markedsføring, modtagelse og afsendelse af ordrer, samt indkøb og lagerstyring.
- Salg og markedsføring af trendprodukter vedr. farver
- Deltagelse på messer og trendkonferencer

1996 - 2000

**SALGS- OG EKSPORTASSISTENT**ved **Sunds Velour A/S, Sunds**

Velour metervarer producent

**OPGAVER:**

- Back-up funktion for engelsk agent
- Daglig telefonisk kontakt til engelske kunder – leverandører til M&S
- Selvstændig behandling af forespørgsler og modtagelse samt igangsættelse af ordre, herunder kontakt til div. underleverandører samt transportfirmaer
- Salgsbesøg ved kunder, samt messedeltagelse på Premier Vision i Frankrig

**RESULTATER:**

- Salgsback-up med ansvar for den største omsætning i firmaet – to cifret mio. beløb

**UDBYTTE:**

- Indsigt i arbejdsgange i produktionsvirksomhed og tekstilteknisk kendskab

1991 - 1992

**KØKKENASSISTENT**på **Baileys Hotel, Gloucester Road, London, England**

1987 - 1996

**DIVERSE FRITIDS- OG STUDIEJOBS****BILAGSBOGFØRING** i min fars firma – større landbrug, **EKSPEDIENT** i Hald Bageri,**KIOSKMEDARBEJDER** i Herning Messecenter, **KANTINEASSISTENT** ved Danske Fragtmænd i HøjeTaastrup, **RENGØRINGSASSISTENT** på Herning Centralsygehus, **TELEMARKETINGMEDARBEJDER** ved

Alm. Brand i Herning

# UDDANNELSE OG KURSER, SAMT UDLANDSOPHOLD

2012

**ADOBE CS6 PHOTOSHOP, ILLUSTRATOR, INDESIGN SAMT WORDPRESS**  
ved OOOJA, VIA University, Aarhus

2012

## ONLINE MARKETING

ved RM Academy, København  
Sociale medier (Facebook, Google+, LinkedIn, Pinterest), SEO, SEM, Google.

2007 + 2008

## BESTSELLERS LEDERUDDANNELSE

Ledelsesværktøjer og strategi, kommunikation, konfliktløsning og rekruttering. Detail ledelse.

2006 - 2007

## BACKPACKER JORDOMREJSE I GODT 6 MDR.

Dubai, Indonesien, Australien, New Zealand, Tahiti, Páskeøen og Chile  
PADI dykkercertifikat på Bali i 2006.

1999

## TEKSTILTEKNISK VAREKUNDSKAB

ved TEKO Center, Herning

1996

## 4 MDR. STUDIEOPHOLD I LAHTI, FINLAND,

hvor afsluttende **BACHELORSPECIALE** blev udarbejdet for finsk konsulentvirksomhed, Neopoli Oy. Karakter: 9.

"Major Winter Sports Events and the Environment – an international analysis"

1992 - 1996

## HAS-ENG. (ALM. HA MED SPECIALE I ENGELSK/AMERIKANSK SPROG OG KULTUR)

på Handels- og Ingeniørhøjskolen i Herning

1988 - 1991

## MATEMATISK STUDENTEREKSAMEN

på Randers Amts Gymnasium

1990

## KØREKORT TIL BIL OG MOTORCYKEL

– har egen bil

6

## SPROG

DANSK



TYSK



ENGELSK



SVENSK &amp; NORSK



ITALIENSK



SPANSK



FINSK



Selvfølgelig meget i kraft af at jeg har boet, arbejdet i og med flere forskellige lande, har jeg gode sprogkunderskaber. Men interessen for sprog, kommunikation og ikke mindst forskellige kulturer har jeg haft lige siden jeg gik i skole og studerede.

Det var derfor også vigtigt for mig, da jeg valgte en handelsorienteret uddannelse, at jeg fik det internationale og sproglige aspekt med.

I 2002 da jeg gik ledig og gerne ville arbejde som sælger, var kravet fra mange af de virksomheder, jeg var i kontakt med, at man skulle kunne tysk. Mit tyske var rustent, så da muligheden bød sig for et job i Hamburg, var betænkningstiden kort, for sprog læres bedst der hvor de tales.

IT programmør bliver jeg nok aldrig. Alt det som der foregår inde bagved i maskinen, må godt bare blive der og skal bare fungere - uden fejlmeddelser, tak!  
Til gengæld har mange nye arbejdsgivere bekræftet mig i at jeg formår ret hurtigt at sætte mig ind i deres forskellige IT systemer, og det er bestemt en fordel, for det letter unægteligt arbejdsgangen en del at man kan bruge systemet optimalt.

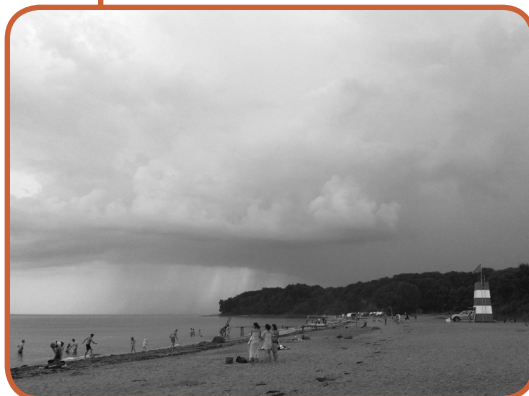
Jeg har i denne ledighedsperiode benyttet mig af muligheden for at videreudanne mig, og har helt bevidst haft fokus på forskellige marketing værktøjer. Først på sommeren var jeg på kursus i Online Marketing. Jeg har tidligere haft snust lidt til hvordan man kan benytte de forskellige sociale medier i sin markedsføring, men fik under dette kursusforløb en grundig gennemgang af de forskellige muligheder.  
Jeg har netop afsluttet et kursus i de kreative marketing-værktøjer fra Adobe's pakke. Det har været utroligt spændende og givende at arbejde med den visuelle del af markedsføringen, og jeg har allerede stor fornøjelse af at bruge det i markedsføringen af mig selv.

## IT

MAC / APPLE	● ● ● ● ○
WINDOWS	● ● ● ● ○
MICROSOFT OFFICE	● ● ● ● ○
NAVISON M.FL.	● ● ● ○ ○
INTERNET	● ● ● ● ●
SOCIALE MEDIER	● ● ● ● ●
GOOGLE ADWORDS	● ● ○ ○ ○
GOOGLE ANALYTICS	● ● ○ ○ ○
WORDPRESS.COM+.ORG	● ● ● ● ○
ADOBE CS6 PHOTOSHOP	● ● ○ ○ ○
ADOBE CS6 ILLUSTRATOR	● ● ● ○ ○
ADOBE CS6 INDESIGN	● ● ● ● ○

## FRITID

Mine weekender og aftener bruger jeg til afslapning eller sjovt og hyggeligt samvær med venner og familie. Værende single uden børn har jeg tid til at have interesse i mange ting, og går gerne til en god sportskamp og koncerter samt festivals. Lørdags-shoppingturen er ofte også på uge programmet.  
For at holde mig i form dyrker jeg yoga og har min faste løberute i og omkring Botanisk Have.  
Selvom jeg nyder bekvemmeligheden ved at bo midt i byen, så elsker jeg også at opholde mig i naturen, og specielt om sommeren benytter jeg mig flittigt af Aarhus' smukke skove og strande.  
Endvidere sætter jeg stor pris på at holde mig orienteret indenfor alt fra politik og sport til musik og mode både fra ind- og udland.



## PASSION FOR REJSER !

Lige siden jeg var en lille pige har mine forældre taget mig med ud at rejse og da jeg blev voksen og kunne bestemme selv, gav jeg selvfølgelig straks efter for udlængslen og eventyrlysten inde i mig.

Efter gymnasiet boede og arbejdede jeg et år i London. Det var mit første møde med et fuldt ud multikulturelt samfund og åbnede i den grad øjnene for hvor mangfoldige kulturer der findes i denne verden.

Under min uddannelse valgte jeg at skrive min afsluttende bachelor afhandling i Finland. I løbet af de fire måneder deroppe var jeg også en tur i Skt. Petersburg og Tallinn.

Mit første job efter afsluttet uddannelse var bevidst internationalt orienteret og bragte mig på forretningsrejser i blandt andet England og Frankrig. I 2002 tog jeg så udlængsels-skridtet fuldt ud og flyttede til Tyskland. Jeg arbejdede som sælger og kom igennem årene rundt i mere eller mindre hele landet, så hver dag var faktisk en lille rejse.

Men det stoppede mig ikke i at bruge mine ferier på rejser. Fordelen ved at bo i Tyskland er at man er tættere på resten af landene i Europa, men jeg tog også længere væk. Jeg var blandt andet på et fantastisk road trip i lejet bil på USA's vestkyst i sommeren 2005.

Da jeg i 2006 besluttede mig for at flytte hjem til Danmark, var det oplagt at tage på jordomrejse inden. Alt habengut blev opmagasineret i en container og få ejendele pakket i en rygsæk og så gik turen først til Dubai for at besøge en ven og derefter en måned i Indonesien. En helt igennem fantastisk oplevelse at rejse rundt dernede og opleve en kultur så meget forskellig fra den vesteuropæiske.

Derefter var det rundrejse i Australien i lidt over 2 måneder fra Darwin i nord over Cairns, hvor der blev dykket, til Sydney hvor jul og nytår blev fejret. Glemmer aldrig fyrværkeriet over Opera House og Harbour Bridge. Derfra gik turen til Melbourne for at se Australien Open og Adelaide's vinområder. Og til sidst var jeg på bustur til Red Center ved Alice Springs.

Efter Australiens mangfoldighed gik turen til smukke New Zealand hvor både nord og sydøen blev udforsket. Efter 7 uger med en masse oplevelser og den første sne tog flyet mig til Fransk Polynesien i Stillehavet, hvor der var dømt tropisk afslapning i et par uger. Påsken og min fødselsdag i 2007 fejrede jeg helt uforglemmeligt på Påskeøen.

Sidste land på jordomrejsen var Chile hvor jeg fra den lejede bil så ufatteligt meget stenørken, men også kom højest op nogensinde til vulkansk aktivitet i Andesbjergene.

Udover jobs med en del forretningsrejser, og en årlig skiferie, har jeg de seneste år været på en Caribien rejse der gik til Jamaica og Cuba, samt her i foråret hvor jeg en måneds tid rejste rundt i Mexico, Guatemala og Belize.

Jeg er slet ikke færdig med at udforske verden og der er stadig så mange lande og steder jeg gerne vil besøge i fremtiden, men i mellemtiden ville jeg gerne bruge min passion for at rejse til at give andre muligheden for at opleve det samme som jeg har oplevet, og drømmejobbet er helt klart i turistbranchen.



## WWW.CIRCUMNAVIGATOR.DK

Jeg har her i efteråret 2012 startet min egen hjemmeside og blog hvor jeg fortæller om oplevelser fra mine rejsemål, samt giver tips og tricks til hvad man kan se og opleve ude i vores fantastiske verden.

På hjemmesiden findes også en oversigt over alle de lande jeg har besøgt.

Derudover har jeg tilknyttet en side på Facebook, samt bruger andre sociale medier til at markedsføre min hjemmeside.

Jeg synes at det er spændende at bruge nogle af alle de markedsføringsværktøjer jeg netop har lært om, og har allerede besøgende fra flere forskellige steder i verden.