



# HENRIK THRANUM

♥ 54 år, ingen børn  
 📍 Jernbanevej 3 B, 3. th., 2800 Kgs. Lyngby  
 📧 thranum@gmail.com  
 ☎ (+45) 21 77 66 55



## Profil

Min passion er at skabe **værdi for kunderne og lønsomhed** for virksomheden. Jeg har udviklet og koordineret succesfulde aktiviteter, der er skabt via et tæt samarbejde på tværs af fagskel og landegrænser. Den præcise eksekvering er sikret ved at anvende empati, humor, målrettet kommunikation og kontinuerlig opfølgning.

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

## Spidskompetencer

- **Koordinering.** Vidtfavnende erfaring med koordinering af aktiviteter og projekter. Taktisk planlægning og solid operativ eksekvering.
- **Solide samarbejdsevner.** Teamplayer, tværfagligt og internationalt samarbejde. Kontakt til kunder, partnere, leverandører og bureauer.
- **Skaber struktur og orden.** Skaber overblik. Giver gerne løsningsforslag til strukturelle processer og systemer.
- **Kreativ og proaktiv.** Anskuer tingene fra flere, ofte alternative vinkler, og giver forslag, der kan højne effektiviteten og udbyttet.
- **Udvikling og forandringsvillig.** Trives godt med forandring og med at udvikle både virksomheden og egne kompetencer.
- **Forretnings- og kommercielforståelse.** Holistisk og kommerciel tilgang til opgaverne. Evner at sætte mig i kundens sted.
- **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.

## Erhvervserfaring

- Pensionsrådgiver** (vikar) **Forca, 2019 (dec.) - nu**  
Kunderådgivning og -håndtering, registreringer og administration.
- Projektkoordinator** **Atea, 2016-nov.2019**  
Ordrehåndtering, kunde- og leverandørkontakt, struktur, effektivisering, automatisering.
- Online Marketing konsulent** **OMS, 2015-2016**  
Rådgivning, SEO, e-mail marketing, webdesign/redigering, CRO, analyse mv.
- Website Manager** (Online Marketing) **SHELL, 2009-2015**  
Sparring, sites ansvarlig, content, SEO, SEM, CRO, Ads, Analytics, projektarbejde.
- Operational Analyst** **SHELL, 2008-2009**  
Forretningsanalyser og rapporter, KPI overblik, KPI fremmende aktiviteter, IT-support.
- Marketing Project Manager** **HP (Core Comp), 2007-2008**  
Marketing bureau: BtB Channel Marketing, markedskommunikation og aktiviteter.
- Konsulent + Web-redaktør** **Dreyer & Kvetny, 2005-2005**  
Rådgivning om digital kommunikation, nyhedsbreve, SEO, uddannelse til webredaktør.
- Marketing Coordinator Nordics** **SONY, 2000-2005**  
Marketingaktiviteter, forhandlerkommunikation, Inter/Extranet, salgsmaterialer, bureau.
- Marketing projektleder** **Merkantildata - InnTech, 1999-2000**  
Udvikl. og koordinering af markedsaktiviteter, salgsmaterialer, seminar og events.
- Marketingkoordinator** (vikar) **Danapak (MD Foods), 1998-1998**  
Markedsanalyse, konkurrentanalyse og overvågning, profilbrochure.
- Marketingansvarlig** **Københavnske Bank, 1997-1998**  
Marketingplaner, eksekvering, salgaktiviteter og materialer, event med DR og Børsen.
- Marketingkoordinator** **Danske Phønix (Dk Bank), 1992-1997**  
Udvikl. og koordinering af marketingaktiviteter, salgsmaterialer/værktøjer, salgskontakt.
- Bankassistent** **Danske Bank, 1987-1992**  
Uddannelse til assistent, entreprenør og koordinator af salgaktiviteter, formidling.

## Uddannelse

- HD-Afsætning** (Marketing bachelor)  
2000, Cph. Business School, 120 ECTS
- Online Marketing**  
2015, KEA / Bigum & Co, 10 ECTS
- Kommunikation i praksis**  
2014, Roskilde Business Academy, 10 ECTS
- Digital Marketing Diploma**  
2012, International Advertising Association, 20 ECTS
- Forsikring & Pension**, Flere moduler  
1997, Forsikringshøjskolen: 3.02 / 4.13 / 4.53 / 3.01
- Merkonom, Marketing og Reklame**  
1992, Business College, 60 ECTS + Reklame 10 ECTS
- Bankassistent, 1. & 2. del**  
1988, Bankskolen, 60 ECTS
- Google Analytics certificeret (25-03-2019).  
Google Ads Fundamentals (06-05-2019).  
Kurser: Web Redaktør (10 ECTS), Google, SoMe, webudvikling, projektledelse, præsentationsteknik, kommunikation.

## Sprog

Engelsk som concernsprog i mange år og tæt skandinavisk samarbejde.

Dansk ●●●●●●●●

Engelsk ●●●●●○○○

Svensk / Norsk ●●●○○○○○

## Tekniske færdigheder

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

Word/Excel/PowerPoint ●●●●●●●○

CMS, web tools mv. ●●●●●○○○

Google Analytic ●●●●○○○○

ERP, CRM, Photoshop mv. ●●○○○○○○

## Fritid

Deltager i faglige seminar om marketing, Online emner, adfærd, ledelse m.m. Motion, natur, kunst og musik. Certificeret kajakinstruktør og underviser. Nyder socialt samvær, livemusik, kunst, svømning, løb og feriedykning.



dec. 2019 – nu  
Resultater

## Pensionsrådgiver, Forca - Pensionservice

**Pensionsrådgiver** (vikar) i Forca, der tilbyder Medlemsservice; Fondsservice; Aktuarservice og Økonomiservice. Forca er ejet af Lærernes Pension, PKA og Pædagogernes Pension. Telefonisk kunderådgivning om pensionsordninger, regler og muligheder til medlemmerne i PKA – pension til ansatte indenfor social- og sundhedsområdet.



2016 – nov. 2019  
Udfordringer  
Resultater

## Projektkoordinator, ATEA

**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 kunder og leverandører. For at effektiviserer 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

Udviklede egenhændigt et ikke-kommercielt site (via WordPress) med gratis rådgivning om online marketing, SEO, SEM, Analytics, Ads, e-mails, CRO mv. 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.



2009 - 2015  
Udfordringer  
Resultater

## Website Manager / Internet Advisor Nordics (Online Marketing), Shell

En selvstændig, virtuel stilling i **Royal Dutch Shell** med nordisk ansvar. Rådgav om og håndterede alt indhold til fem internetsites og apps. Stærkt internationalt samarbejde og indgik i det globale web-udviklingsteam. Refererede til Global Web Management team i London.

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.
- **Vedligeholdt 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.



2008 - 2009

Udfordringer

Resultater

## Operations Analyst / IT support, Shell

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.



2000 - 2005

Ansvar +  
Resultater

## Marketingkoordinator, Sony Nordic. BtB og BtC

Startede i Sony Nordic Professional, der markedsfører løsninger til TV/film-industrien samt AV-løsninger til virksomheder. Senere løste jeg også opgaver for Sony forbrugerelektronik (BtC). Et paneuropæisk samarbejde i 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, Merkantidata (Atea) + Inn-Tech, Navision Partner

Merkantidata 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)

Barselsvikar i Danapak, Koncern Marketing, reference til Marketingchefen. Ultimo 1998 blev Danapaks hovedsæde flyttet fra Holte og integreret i MD Foods i Århus.

- **Markedsanalyse.** Udviklede en stor analyse af det nordiske mejerimarked for at estimere forretningspotentialer 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 (DKB)

En selvstændig stilling. En full-service bank med fokus på investering for private kunder (BtC). Banken havde svære kår og skiftede strategi flere gange. Overgik til Sparekassen Lolland.

- 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, 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.



1987 – 1992

Ansvar +  
Resultater

### Bankassistent og markedsmedarbejder, Danske Bank

Jeg startede som bankelev i HandelsBanken, der 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.