

Navn: Caspar Nygaard Vain
Adresse: Sophienlund 80
Postnr./By: 3400 Hillerød
Tel.: 2013 9335
Email: caspar@vain.dk

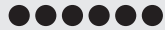


dk.linkedin.com/in/casparvain/

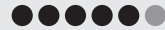


Professionelle kompetencer:

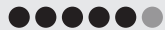
Photoshop



Illustrator



InDesign



Wordpress



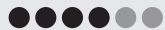
HubSpot



Videoredigering



MS Dynamics CRM



Eventstyring



Kampagnestyring



PowerPoint



Excel



Om mig:

Jeg er grafisk interesseret og salgsmæssigt drevet. Min nysgerrighed driver mig til konstant at lære og udforske nye områder inden for marketing, og jeg motiveres af at tage udfordringer op og lære af nye tiltag. Jeg har en stærk forståelse af kunderejsen og en god forretningsforståelse, som kombineret bidrager til at skabe positive resultater. Jeg værdsætter en virksomhed, der fokuserer på den enkelte medarbejder og fremmer en stærk social kultur.

Humor er en vigtig del af min personlighed, da jeg tror på, at det kan åbne døren til mange positive resultater.

Personlig interesse ligger i nye AI-løsninger, der kan personalisere markedsføringskampagner ved at analysere kundedata, segmentere målgrupper, tilpasse indhold, forudsige kundeadfærd og optimere timing og kanalvalg for kommunikation. Målet er at skabe en målrettet og engagerende oplevelse, der styrker kundeloyalitet og øger konverteringsrater.

Personlige kvalifikationer:

- Kreativ
- Målrettet
- Selvstændig
- Grundig
- Resultatorienteret
- Fokuseret

Yderligere oplysninger:

- Ren straffeattest
- Ikke-ryger
- Kørekort: A-B-C-BE-CE
- Samboende, 2 børn

Fritidsinteresser:

- Motionsløb og fitness-træning
- Kreativ interesse for billede- og videoredigering
- Fotografering på amatør niveau, med interesse for foto- og IT-udstyr
- Male
- Grafisk/Visuel editering

Familiefar til to børn - en dreng på 8 år og en pige på 5 år

Bor med min familie i Hillerød, omgivet af skønne omgivelser, der perfekt matcher vores interesser.

Kort om mine kvalifikationer:

Grafisk kreativ med omfattende erfaring i at skabe visuelle stærke løsninger, der driver engagement og resultater. Jeg behersker hele processen for event- og kampagnestyring med succesfuld leverance inden for både korte og lange aktiveringsperioder. **Har ekspertise er inden for inbound** markedsføring samt udvikling, opbygning og vedligeholdelse af hjemmesider, som fører til konkrete resultater, gennem **optimering af kunderejsen** og styrke virksomheders Brand profil og synlighed.

Med **over 20 års erfaring inden for markedsføring** har jeg gentagne gange leveret succesfulde projekter både som enkeltmand med fuldt ansvar for alle elementer og som en værdsat del af nordiske teams. Min brede vifte af kvalifikationer gør det muligt at integrere mange forskellige marketingelementer inhouse, hvilket reducerer omkostninger og **sikrer sammenhængende resultater** både online og offline.



2024 - 2025

Egiss A/S
Marketing Manager



- Ansvarlig for marketing Globalt
- Planlægning af diverse marketingaktiviteter
- Budgetansvarlig for diverse marketingaktiviteter
- Udførelse af diverse marketingaktiviteter
- Overvågning af kundeadfærd (Google Analytics, Google Tag Manager, SEO, og Tracking)
- Online Ads (LinkedIn, Google Ads, IP-targeting, Retargeting)
- Hjemmeside (HubSpot.)
- Webshop (NetSet)
- Kreativ designer af off- og online materiale (Design og DTP)
- Nyhedsbreve og eDM (Design og udførelse)
- Reklamefremstød (Planlægning, budgetansvar og udførelse)
- Kunde- og Partner events (Planlægning, budgetansvar og udførelse)
- Visuel redigering (PhotoShop, InDesign, Illustrator, Acrobat DC)
- Videoredigering (After Effects, ShortCut)

Branding og Markedsføring

Fokus på at styrke virksomhedens branding, både eksternt og internt. Tilrette skarpere setup for inbound.

Kunderejse

Oprydning af data og segmentering af kundedatabase for at skabe bedre overblik for pursuit- og salgsteat. Dette har gjort det muligt at supportere med målrettede kampagner til specifikke kundegrupper, tilpasset funnel-stageing.

HubSpot Ekspertise

HubSpot fungerer som den centrale platform til styring af både hjemmeside og CRM. Arbejdet omfatter optimering af tracking af prospects og leads for at sikre en mere effektiv håndtering og konvertering fra MQL til SQL.

Annoncering

Annoncer er opsat via LinkedIn og Google for at sikre optimal målrettet kommunikation, styrke branding og fremme tilbud.

Grafisk Kreativitet

Har mere end 20 års erfaring inden for grafisk design, og kan dermed håndtere alle elementer, der kræves for selvstændigt at drive alle typer marketingaktiviteter.

Global Webshop Optimering

En systematisk gennemgang af virksomhedens globale webshop/markedsplads udføres med fokus på at optimere udbyttet. UX forenkles for at forbedre indkøbsprocesserne og effektivisere ordrebehandlingen for internationale virksomheder i 180 lande.

2020 - 2024

Advania Danmark A/S
Marketingchef

- Firmafusionering -

2016-2020

Kompetera A/S
Marketingchef



- Ansvarlig for marketing i Danmark
- Del af nordisk marketingsgruppe
- Planlægning af diverse marketingaktiviteter
- Budgetansvarlig for diverse marketingaktiviteter
- Udførelse af diverse marketingaktiviteter
- Microsoft CRM Dynamics
- ClickDimensions (Workflows, Nyhedbreve, eDM, Online formularer)
- Hjemmeside (HubSpot, WordPress, CSS, HTML, mfl.)
- Webshop (Webmercs)
- Visuel redigering (PhotoShop, InDesign, Illustrator, Acrobat DC)
- Kreativ designer af off- og online materiale (Design og DTP)
- Overvågning af kundeadfærd (Google Analytics, GTM, SEO, og Tracking)
- Reklamefremstød (Planlægning, budgetansvar og udførelse)
- Online Ads (Retargeting, Google Ads, IP-targeting)
- Kunde- og Partner events (Planlægning, budgetansvar og udførelse)
- Co-organizer på webinar (GoToWebinar)
- Videoredigering (After Effects, ShortCut)

Projektledelse

Planlægning og organisering af ressourcer til kunderelaterede marketingaktiviteter for at sikre, at projekterne gennemføres rettidigt, holder sig inden for budgettet og opfylder deres målsætninger.

Event Manager

Ansvarlig for virksomhedens årlige IT-event med over 300 deltagende kunder, hvor jeg fungerer som projektleder og samler alle nødvendige elementer.

WordPress Ekspertise

Benyttet WordPress som CMS-plattform for virksomhedens tidligere hjemmeside for at formidle virksomhedens kompetencer og services i faste kolonner, hvilket tydeliggjorde kommunikationen og skabte grundlag for lead-generering.

Marketing Managing

Ansvar for håndtering og udførelse af alle nødvendige elementer for selvstændigt at lede en marketingafdeling.

Webshop Optimering

En analyse af webshoppen førte til optimering gennem forenkling af kundernes valgmuligheder, hvilket forbedrede kundeoplevelsen og resulterede i øget omsætning.

- Leder for marketingsafdeling
- Planlægning af diverse marketingaktiviteter
- Budgetansvarlig for diverse marketingaktiviteter
- Del af ledelsesgruppen
- Produktkataloger (Design, DTP, budget kontrol og udførelse)
- Produktemballage (Design og DTP)
- Merchandise (Design)
- Nyhedsbreve og eDM (Design og udførelse)
- Overvågning af kundeadfærd (Google analytics)
- Sammensmeltning af forskellige data-filer, til at skabe overblik i mere simple filer
- Hjemmeside og webshop (Webmaster, HTML specialist)
- Reklamefremstød og konkurrencer (Planlægning, budgetansvar og udførelse)
- Kunde- og Partner events (Planlægning, budgetansvar og udførelse)
- Ansvarlig for EU-udbud

Strategisk Forhandlingsansvar: Deltagelse i ledergruppen med ansvar for forhandlinger af virksomhedens marketingrelaterede leverandør- og partneraftaler. Dette sikrede fordelagtige samarbejder og effektiv ressourceudnyttelse.

Styrkelse af Branding: Udarbejdelse af klare retningslinjer for virksomhedens branding gennem kontinuerlig opdatering af den grafiske fremtoning online. Tiltaget gav kunderne en tydeligere forståelse af virksomhedens kompetencer og styrkede markedspositionen.

Overskudsgivende Produktkataloger: Udvikling og finansiering af fire årlige produktkataloger, som alle bidrog til positiv økonomisk vækst og styrket produktbevidsthed hos kunderne.

Optimering af Webshop: Planlægning og implementering af virksomhedens opdaterede webshop i 2018 med et nyt design og en mere dynamisk brugerflade. Tiltaget resulterede i en betydelig stigning i aktive brugere og en markant vækst i omsætningen.

Forbedret Emballage og Branding: Redesign af emballagen til virksomhedens egenproducerede tonere med fokus på branding og sammenhæng. Tiltaget førte til øget salg og en stærkere visuel identitet. Design af logo og emballage til sub-brandet ZetMac styrkede brandets position yderligere.

Succesfulde Kundearrangementer: Organisering af flere succesfulde kundearrangementer med op til 250 deltagere på Brøndby Stadion og i Tivoli. Arrangementerne modtog positiv feedback fra både kunder og leverandører, hvilket styrkede relationer og fremmede fremtidig samarbejde.

2004 - 2007

Boston Distribution A/S
Marketing Manager

2002 - 2004

Boston Distribution A/S
Account Manager

BOSTON

- Del af projektgrupper til ny webshop i 2005
- Webansvarlig / Webmaster
- Projektsyring med inkorporering af 'live data' fra ERP-system
- Marketing Manager for Nyhedsbreve og eDM (Design og udførelse)
- Hovedkontakt på produktbeskrivelser og reklame
- Account Manager på SMB kunder (B-2-B)
- Kundeservice

Effektivt Hjemmesideredesign

I 2005 blev virksomhedens hjemmeside redesignet og fungerede som en aktiv platform frem til 2011. En grundig og systematisk gennemgang af hele portalen førte til en stigning i webhandlen på over 12 %, hvilket bidrog væsentligt til virksomhedens vækst og digitale strategi.

Karriereudvikling gennem Engagement

Startede som Account Manager med fokus på mindre SMB-kunder og avancerede senere til Marketing Manager. Avancementet var et resultat af dedikeret indsats inden for webshopudvikling og markedsføring, der skabte markante forbedringer og succesfulde resultater for virksomheden.

1998 - 2002

ILVA A/S
Sælger

- 2000 - 2002: Polster afdelingen
- 1999 - 2000: Senge afdelingen
- 1998 - 1999: Boligtilbehør

ILVA



Kurser



Sproglige
færdigheder



Uddannelse

- Adobe InDesign
- Dansk: Flydende i både skrift og tale (native)
- Engelsk: Flydende i skrift og tale på businessniveau
- Svensk: Forstår og taler
- 2002-2004: Kontorelev, Boston Distribution/Hillerød Handelsskole
- 1996-1998: Værnepligtig uddannelse, som Sergent i hæren
 - Kongens Artilleriregiment, Hørsholm
 - Hærens Artilleriregiment, Varde
- 1993-1996: HHx eksamen, Lyngby Uddannelsescenter, Lyngby