

ANETTE WALLDAU- BIRGERSSON

SÄLJARE OCH PLATSCHEF

SAMMANFATTNING

Lång livs- & arbetslivserfarenhet.
Vana att gå igenom olika typer av förändringar.
Stabilitet & lojalitet.
Lång yrkeskompetens.
Ledarerfarenhet.

ERFARENHET

PLATSCHEF – EKB-PRODUKTER AB

April 2006 - Pågående

Ansvarer sträcker sig från att utveckla företaget på sikt till att se till att kaffeautomaten fungerar idag. Ansvarar för verksamheten på företages huvudkontor i Åstorp. Huvuddelen av försäljningen ligger på mitt ansvar. Ingår i ett team för försäljning, tekniska frågor och support. Det gäller att vara en allkonstnär för att klara av jobbet. Marknadsföra produkter digitalt och delta vid branschmässor och göra kundbesök.

TEKNISK SÄLJARE – EKB-PRODUKTER AB

Juni 1992 - Pågående

Hjälper företagets kunder att hitta optimala lösningar med hjälp av mina tekniska kunskaper såväl som god kännedom om EKB's produkter. Bygger långsiktiga relationer med befintliga och nya kunder. Tar fram offerter och planera leveranser.

KONTORIST – J.D. STENQVIST AB

Juni 1990 - Maj 1992

Som bas order- och fakturaavdelningen. Senare projektanställd på inköpsavdelningen, försäljnings- och logistikavdelningen. Även reserv i reception och vaktmästeri. Fick god helhetssyn på organisation och hur ett företag är uppbyggt och verkar. Fick insikt i hur försäljning fungerar och hur alla delar i ett företag är viktigt för att fungera.

Fler erfarenheter kan delas på begäran.
Referens: fd kollega Peter Nielsen 072-5128908

KONTAKT

annettewalldau@icloud.com

076-131 13 98

www.tradgardsdrommar.me

Åsljunga

OM MIG

Noggrann, nyfiken och tekniskt intresserad. Säljinriktad, strukturerad och driven. Van vid kundkontakt. Lyhörd och gillar att hjälpas åt.

UTBILDNING

SAMHÄLLSVETENSKAPLIG LINJE 3ÅR

Klippans Gymnasieskola

EKONOMISK LINJE 2ÅR

Klippans Gymnasieskola

FÄRDIGHETER

Talar och skriver Engelska utan svårigheter, van vid teknisk Engelska.
Adm.program Spiris(VismaSPCS).
Officepaketet.
Adobepaketet.

ANETTE WALLD AU-BIRGERSSON

PERSONLIGT BREV

Börjar med att visa en kort del av vad jag har åstadkommit under mina år på företaget:



Varje år erkänner Branschvinnare i Sverige AB de aktiebolag som utmärker sig inom sin bransch. För att bli Branschvinnare måste företaget överträffa den egna branschens utveckling i både omsättning och resultat, samt redovisa ett positivt resultat. Denna utmärkelse baseras på samtliga aktiebolags inlämnade bokslut inom respektive bransch. Det är en exklusiv klubb – endast 15,2 % av Sveriges aktiebolag kvalificerar sig.

Länk: <https://branschvinnare.se/branschvinnare/ekb-produkter-ab/>

ÅRETS TRADE PARTNER 2024:

I EN INTERVJU DELAR VD:N MED SIG OM FRAMGÅNGARNA FÖR FÖRETAGET OCH VARFÖR DE LYCKATS SÅ BRA. DE HAR HAFT EN IMPONERANDE OMSÄTTNING OCH ETABLERAT SIG SOM EN LEDANDE LEVERANTÖR AV FLÄKTAR FÖR INDUSTRI OCH VENTILATION.

Vi lyckades väldigt bra under pandemiåret 2022. Vi ökade försäljningen med nästan 30% samt höjde resultatet med 250% mot tidigare år. Jag ser goda förutsättningar för oss att utöka verksamheten genom att öka synligheten av vårt företag, både nationellt och internationellt. Idag är vi 3 anställda med en omsättning på näst intill 17 miljoner. Vinsten blev näst intill 4 miljoner EBT. Vi har en bred kundbas med ca 1500 handlande kunder under ett kalenderår.

Länk till hela intervjun här: <https://www.tradepartnerssweden.se/news/arets-trade-partner-2024-frihet-ar-att-valja/>

Jag är villig att lära och kommer att göra det snabbt med positiv attityd. Jag ser inte min ålder som ett problem utan snarare som en bra tillgång på många områden. Jag är övertygad om att min erfarenhet av att bygga långsiktiga kundrelationer och min förmåga att skapa mätbara resultat gör mig till rätt person för tjänsten.

Varför söker jag nytt jobb? Omorganisation och därmed uppsagd pga arbetsbrist. Företaget skall centrera verksamheten och flyttar huvudkontor med lager 60 mil upp till Stockholm där VD:n bor och verkar.

Ring mig gärna och ser även fram emot att berätta mer vid en personlig intervju.