

CURRICULUM VITAE

Navn: Jarle Bøhn Mathisen
Adresse: Ridderkleiva 54f
1386 Asker

Telefon: mobil 952 10 100
privat 66 90 13 03
e-post: jarlebm@me.com

Født: 14. mars 1967
Sivilstand: Gift. Ett barn født 04.05.03

NØKKELKVALIFIKASJONER

Bred erfaring fra salg/markeds og salgs- og markedsledelse i IT og telekom både mot B2B og B2C.

- Ledelse
- Prosjektledelse
- Resultatorientert
- Relasjonsbygger
- God fremstillingsevne
- Samarbeidspartner - team player
- Kundefokusert
- Lojal ovenfor selskapets beslutninger og strategier

DATA KUNNSKAP

Generell god kompetanse innen Windows og OSX og tilhørende programvare.
Erfaring og daglig bruk av kunde- og CRM systemer fra hovedsakelig Siebel og Oracle BI med kompetansenivå for superbruker og administrator. Noe begrenset web kompetanse men dette er under utvikling.
Begrenset nettverks- og serverkompetanse.

SPRÅKKUNNSKAPER

Engelsk meget godt skriftlig og muntlig.

YRKESERFARING

1.1.08-10.12 Inverted Consulting - Enkeltpersonsforetak

Jeg tilbyr 18 års erfaring med salg- og markedsarbeid mot både offentlig sektor, B2B og privatmarkedet.

- CRM - gjennom målrettet holdningskapende virksomhet mot interne og eksterne, på tvers av fagområder, oppnå en aktiv holdning og bevissthet for å oppnå høyere kundetilfredshet og lojalitet.
- Salgs- og markedsledelse
- www.inverted.no

1.1.08-10.12 Viken Fibernet AS - CRM og markedsansvarlig

Ansvarlig for prosesser og programmer på tvers av fagområdene knyttet til

kundetilfredshet. Kvalitetssikring av all kommunikasjon mot kunder og markedet generelt. Utvikling og gjennomføring av CRM programmer for selskapet og datterselskap. Sitter i selskapets ledergruppe.

- Gjennom målrettet holdningskapende virksomhet mot interne og eksterne på tvers av fagområdet, oppnådd en aktiv holdning og bevissthet for å oppnå høyere kundetilfredshet og lojalitet.
- Utviklet og implementert egenutviklet (via tredjepart) CRM verktøy for å sikre kundedialog gjennom automatiserte prosesser i integrasjon med kundestøttesystem (Seibel). Formålet var å bedre informasjonsflyten til den enkelte med relevant informasjon til rett tid og således kutte antall henvendelser til kundesenter og øke generell kundetilfredshet og lojalitet. Prosjektet ble gjennomført ihht mandat og budsjetter med målbart positive resultater på fastsatte KPI'er.

08.04-12.07 TDC Sogn SA - KAM large & nordic accounts

Salg av IP relaterte produkter og tjenester til eksisterende og nye kunder. Large and Nordic Accounts. Resultatansvar for egen portefølje av TDC sine største kunder i Norge og Nordiske kunder. I tillegg til å forvalte og videreutvikle eksisterende kunder, var en vesentlig andel av resultatkravet knyttet til nyslag utenfor eksisterende portefølje. KAM var ansvarlig for å organisere relevant kompetanse basert på kunde krav på tvers av fagområdene i selskapet på nordisk basis.

- Salg gjennomført på eller over budsjett for samtlige budsjettår både på eksisterende portefølje og innenfor newbiz.

04.99-03.04 Alcatel Distribusjon - KAM og senere salgssjef fra jan. 2000

Ble ansatt i 1999 som KAM mot en eksisterende kundeportefølje i tillegg til nysalg. Etter en tid med større turnover i salgsavdelingen, fikk jeg tilbud om å overta som salgssjef og bygge opp en ny salgsavdeling. Jeg tiltro denne stillingen i januar 2000. Resultatansvar for en avdeling på inntil 7 selgere med et samlet direktosalgsbudsjett på 100 MNOK i region øst. Produktporteføljen besto av samtlige nettverksprodukter i Alcatel sin linje for enterprise, med hovedfokus på ISDN og senere IP baserte PBX- og kontaktsenterløsninger. SMB markedet ble håndtert av et forhandlerapparat utenfor min avdeling. Alcatel Distribusjon ble på et tidspunkt skilt ut av Alcatel og ble lagt under Nexans Distribusjon.

- Gjennomført rekruttering og organisering av ny salgsavdeling etter større frafall. Samlet, og for egen portefølje ble resultatene levert ihht budsjett eller bedre både på kost, topplinje og resultat. Flere av selgerne jeg ansatte står fortsatt i samme stilling i nåværende selskap.

01/98-03/99 Sense Communications Norge - KAM

Ansatt som KAM i oppstartsfasen av Sense. Sense gjennomgikk en styrt avvikling Q1 1999. Initiativtaker bak selskapet var blant annet Trygve Tamberstuen.

- Produkt -og tjenestesalg ble aldri startet før avvikling
- Ingen resultater og vise til utover deltakelse i planlegging av oppstart.

01/96-01/98 Netcom AS - Forhandlersalg Klart Svar

Ansvarlig for bedriftsatsning i Klart Svar kjeden innenfor salg av PABX løsninger gjennom foandlere. Oppgavene besto i å gi produkt- og salgsopplæring til salgsapparatet i forhandlerleddet knyttet til Ascom Telecom sine PABX produkter.

- Antall partnere med utvidet kompetanse på PABX ble implementert i tråd med forventning, og ble i 1998 kåret til årets selger av Ascom Telecom Norway sine PABX løsninger med landets daværende største leveranse til Kystdirektoratets hovedkvarter i Oslo.

10/94-01/96 Næringslivets kommunikasjonscenter - selger

Nystartet mobilforhandler med kontor i Oslo. Direktesalgbusjett på mobiltelefoni og ISDN hussentraler med oppsøkende nysalg til SMB markedet.

04/92-02/94 Vekter i Securitas v/Oslo Lufthavn FBU

Jobbet i sikkerhetskontrollen inn- og utland. Vaktleder med operativt ansvar for vekterstyrken bestående av 30 vektere. Deler av dette på deltid samtidig med utdanning og flyving i TransWing.

05/94-09/94 TransWing AS - Co-pilot

Styrmann på C-208 Caravan på ruter til vestlandet og nordnorge.

- Frakt av post og aviser på faste ruter til vestlandet og nordnorge.
- Sluttet etter kort tid grunnet ugunstige arbeidsforhold.

11/90-10/91 NAIA (North American Institute of Aviation) - CFI/II SEL/MEL

Heltidsansatt som instruktør for abnitio training til CFI/II SEL/MEL

- Returnerte til Norge når visum gikk ut.

04/90-11/90 White's Aviation (USA) Flyinstruktør og pilot

Instruksjon og charterflyving med C-401 og C-421

1987-1989 Militærpolitivdelingen Andøya Flystasjon

Sjef politiseksjon. Deler av tiden gjennom engasjement etter endt pliktjeneste.

- Ansvarlig for planlegging og gjennomføring av oppdrag utover normalt tjenesteansvar knyttet til vern og sikring av militært område.
- Konstituert lennsmansbetjent

UTDANNELSE

2007-2008 ATPL teori og PC for JAA CPL MEL/IR

1991 Trans Wing - Videreutdanning for norske trafikkflyversertifikater

1989-1990 North American Institute of Aviation - trafikkflygerutdanning

1987 Luftforsvaret skoler Stavern - Militærpoliti med påfølgende pliktjeneste

1983-1986 Artium Eikeli videregående skole - språklinjen

KURS

Diverse salg- og salgslederkurs

FRITIDSINTERESSER

Luftfart, seilflyving, musikk, basket og sykling

REFERANSER

Ved forespørsel