

<b>Personligt</b>	
	<p style="text-align: center;"><b>Daniel Rhodin</b> <b>790126</b></p> <p style="text-align: center;">Källparksvägen 11A 187 67 TÄBY <a href="mailto:daniel@rhodin.net">daniel@rhodin.net</a> telefon nr: 0706-159940</p> <p>Jag är driven och målinriktad och har lätt för att se saker andra missar. Jag strävar alltid efter mer erfarenhet och kunskap. Analytisk och stresstålig person med kallt huvud i de mest krävande situationer. Gillar stora utmaningar. Otroligt noggrann och har en naturlig fallenhet för att lära mig nya saker. Innehar körkort Talar svenska och engelska flytande.</p>

<b>Anställningar</b>	
<b>Kuusakoski</b> Maj 2019-Juli 2020	<b>Account Manager</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundbearbetning</li> <li>• Kundbesök både på kontor och arbetsplats</li> <li>• Göra offerter</li> <li>• Följa marknadsutveckling</li> <li>• Ta fram nya lösningar för kunder med unika situationer</li> <li>• Samarbeta med terminalchefer och personal för att få det mesta ur varje affär</li> <li>• Bygga långsiktiga relationer med avtalskunder</li> <li>• Avläsa kundens underliggande behov</li> <li>• Ta fram anpassade tjänster</li> </ul>
<b>Ahlsell</b> Mars 2014-Okt 2018	<b>Produktchef ventilation &amp; isolering</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uppföljning och statistik främst i Excel av både sortiment och leverantörer</li> <li>• Leda produktråd med mål att bland annat ta fram nya unika produkter</li> <li>• Medlem i divisionsledningen med rapportansvar mot svenska ledningsgruppen, både gällande projekt men även budgetsiffror</li> <li>• Agera projektledare i utvecklingsprojekt</li> <li>• Delta på inköpschefsmöten och driva divisionens frågor</li> <li>• Föra dialog med det operativa inköpet i Ahlsells centrallager</li> <li>• Leverantörsförhandlingar, avtal och priser</li> <li>• Bygga produktstruktur för användning i e-handel samt katalog</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hjälpa säljorganisationen med tekniska och praktiska frågor</li> <li>• Uppdatera prisinformation</li> <li>• Besluta om leverantörer och sortiment</li> <li>• Vara en av länkarna mellan sälj och division</li> <li>• Analysera försäljning och förtjänst</li> <li>• Ansvarig för flest artiklar av alla produktchefer inom Ahlsell</li> <li>• Tagit fram många analysverktyg för att underlätta för chefer och säljare att se vilka affärer som är mest lönsamma och därmed kunna fokusera sin tid rätt.</li> </ul>
<b>Klimatbyrå</b> April 2010-Mars 2014	<b>Teknisk säljare inom ventilation och grossistansvarig</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ta emot beställningar från kunder via telefon, mail och fax</li> <li>• Göra offerter</li> <li>• Hjälpa kunder med tekniska frågor och lösningar</li> <li>• Åka ut på arbetsplatser för att hjälpa kunder ta fram system och specialprodukter</li> <li>• Ansvarig gällande kontakten med grossister.</li> <li>• Närvara vid och driva kundaktiviteter.</li> <li>• Hjälpt till att ta fram ett prisanalyssystem för företaget.</li> <li>• Uppföljning och statistik</li> </ul>
<b>Ahlsell</b> Dec 2005-April 2010	<b>Innesäljare ventilation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ta emot beställningar från kunder via telefon, mail och fax</li> <li>• Göra offerter</li> <li>• Hjälpa kunder med tekniska frågor och lösningar</li> <li>• Sortimentsansvarig för ventilation i butikerna i Stockholm</li> <li>• Gått igenom startsortiment för nya butiker (Nynäshamn &amp; Årsta)</li> <li>• Hjälpt till att bygga upp ventilationsavdelningen i dessa butiker</li> </ul>
<b>Ahlsell</b> Aug 2004-Dec 2005	<b>Butikssäljare VVS &amp; ventilation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kassajobb</li> <li>• Inventeringar</li> <li>• Hjälpa kunder med tekniska frågor</li> <li>• Se över sortimentet och upplägget i butiken</li> <li>• Bistå butikschefen i många strategiska frågor</li> </ul>
<b>Ab Soluta Spel</b> Jan 2001 – Dec 2001	<b>Butiksansvarig</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kassatjänst</li> <li>• Inventeringsansvarig</li> <li>• Beställa nya varor från leverantörer</li> <li>• Göra dagsavslut</li> </ul>

<b>Utbildning</b>	
<b>Medieinstitutet</b> 2020-	<b>Yrkeshögskoleutbildning: Digital Analytics</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mäta beteende – kunna samla in data.</li> <li>• Analysera datan – ta ut viktigt mätetal, KPI:er, mätplan, målsättning, attribution</li> <li>• Rapportera insikterna – få ut data och insikter till alla på företaget/organisation – visualisering.</li> <li>• Testa upplevelsen och beteendet – konverteringsoptimering för att kunna utföra A/B-tester, multivariata tester, etc.</li> <li>• Optimera den digitala upplevelsen – dra slutsatser av konverteringsoptimeringen för att långsiktigt bygga en mer friktionsfri användarupplevelse.</li> </ul>
<b>IUC</b> 2001 – 2003	<b>Yrkeshögskoleutbildning: Installationsteknik</b> 100poäng i Katrineholm med 33 veckors praktik i Stockholm fördelat på 5 olika praktikperioder. Fick praktisera som konsult, projektledare och arbeta med marknadsundersökningar.
<b>Nackademin</b> 1999 – 2000	<b>Yrkeshögskoleutbildning: Data- teleteknik</b> Erfarenhet av support, service samt montering av datorer under praktikperiod. Datorn gjordes till ett naturligt verktyg. Bra kunskaper inom programmering och Office paketet. I utbildningen ingick även en kurs i företagsekonomi