

Ingrid Solberg | Kundeansvarlig (Account Executive) med spesialisering i B2B-salg og kundevekst

Karl Johans gate 15, Oslo, Oslo, Norge, 0150

+47 912 34 567 • ingrid.solberg@example.no • <https://www.ingridsolberg.no>

@ingridsolberg • @ingridsolberg

Grunnleggende informasjon

- Erfaren kundeansvarlig med dokumenterte resultater innen B2B-salg, SaaS og kundeutvikling
- Sterk på hele salgssyklusen fra prospecting og behovsanalyse til forhandling og kontrakt
- Systematisk og datadrevet tilnærming, med god forståelse for CRM, pipeline og prognoser
- Relasjonsbygger som skaper tillit hos beslutningstakere og samarbeider godt på tvers av fagmiljøer

Utdanning

Handelshøyskolen BI

Bachelor, Markedsføring og salgsledelse, Poeng: 3.9

<https://www.bi.no>

aug. 2015–juni 2018

- Fordypning i B2B-salg, kundedferd og kommersiell strategi
- Gjennomførte flere caseoppgaver med fokus på vekst og lønnsomhet
- Utviklet sterke ferdigheter i presentasjonsteknikk og forhandling

Kurs: Strategisk markedsføring, Salgsledelse og forhandling, Forretningsforståelse, Digital markedsføring, Kundeinnsikt og analyse, Prosjektledelse

Arbeidserfaring

Nordisk Sky AS

Senior kundeansvarlig (Account Executive)

<https://www.nordisksky.no>

jan. 2022–Nå

- Forvalter og utvikler en portefølje av mellomstore og store kunder innen SaaS
- Leder komplekse salgsprosesser fra første kontakt til signert avtale
- Oppnådde 132 % av kvartalsvis salgsmål i 2023 og 118 % i 2024
- Bygger og vedlikeholder en sunn pipeline med høy prognosenøyaktighet
- Samarbeider tett med customer success, produkt og marked for å sikre verdi

Nøkkelord: B2B SaaS, Salgsstrategi, Forhandling, Pipeline

Vekstpartner AS

Kundeansvarlig (Account Executive)

<https://www.vekstpartner.no>

aug. 2018–des. 2021

- Ansvarlig for nykundesalg og videreutvikling av eksisterende kunder
- Gjennomførte behovsanalyser og presenterte skreddersydde løsninger
- Bygde opp et nettverk av beslutningstakere i norsk næringsliv
- Bidro til å øke omsetningen i segmentet med 27 % over tre år

Nøkkelord: Nykundesalg, Kundeutvikling, Behovsanalyse, CRM

Språk

Norsk: Morsmål eller tospråklig nivå

Nøkkelord: Morsmål

Engelsk: Fullt profesjonelt nivå

Nøkkelord: Forretningsflyt

Tysk: Begrenset arbeidskunnskap

Nøkkelord: Grunnleggende

Ferdigheter

Salg og forretningsutvikling: Ekspert

CRM og verktøy: Avansert

Kommunikasjon og relasjoner: Ekspert

Språk: Avansert

Nøkkelord: B2B-salg, Salgsstrategi, Forhandling, Pipeline, Prognoser

Nøkkelord: Salesforce, HubSpot, LinkedIn Sales Nav, Excel, Power BI

Nøkkelord: Presentasjon, Kundeinnsikt, Relasjonsbygging, Tverrfaglig

Nøkkelord: Norsk, Engelsk, Skandinavisk

Utmerkelser

Årets Salgstalent

Vekstpartner AS

nov. 2020

- Tildelt for fremragende resultater og evne til å bygge varige kunderelasjoner
- Anerkjent for høy aktivitet og systematisk oppfølging av salgsmuligheter

Sertifikater

Sertifisert salgsprofesjonell

Norsk Salgsforening

<https://www.salgsforeningen.no/sertifisering>

mars 2021

HubSpot-sertifisering for salg

HubSpot

<https://academy.hubspot.com/courses/sales-software>

sep. 2022

Publikasjoner

Salgsmagasinet

Slik lykkes du med datadrevet B2B-salg

<https://www.salgsmagasinet.no/artikler/datadrevet-b2b-salg>

apr. 2023

- Praktiske råd om bruk av CRM-data for å prioritere riktige kunder
- Hvordan bygge en forutsigbar salgspipeline i SaaS-selskaper

Prosjekter

Salgspipeline 2.0

Prosjekt for å forbedre salgsprosessen og øke konverteringsraten

<https://www.nordisksky.no/pipeline>

feb. 2023–aug. 2023

- Kartla og forenklet salgsfasene i CRM
- Innførte nye kvalifiseringskriterier og oppfølgingsrutiner
- Økte konverteringsraten fra kvalifisert lead til møte med 18 %

Nøkkelord: Salgsprosess, CRM, Konvertering

Interesser

Friluftsliv: Fjellturer, Ski, Kajak

Samfunn: Entreprenørskap, Bærekraft

Frivillig arbeid

Ungt Entreprenørskap Oslo

Mentor

<https://www.ue.no>

sep. 2019–juni 2023

- Veiledet elever i videregående skole gjennom ungdomsbedrift
- Bidro med råd om salg, markedsføring og forretningsmodell
- Inspirerte unge til å utforske entreprenørskap og næringsliv