



LARS LYDER BRUUN

📍 SILKEBORG, 8600 | 20871502

◦ DETALJER ◦

Gunilshøjvej 241, Silkeborg, 8600
20871502
larsbruun256@gmail.com

FØDSELSDATO

1969-06-08

KØREKORT

Ja

◦ EVNER ◦

Microsoft Office

SAP

◦ SPROG ◦

Engelsk

Dansk

◦ HOBBYER ◦

Spiller golf og løber. Har stor passion for fodbold og generelt sport. Desuden står jeg på ski hvert år med familien.

👤 PROFIL

27 år og 9 måneder hos adidas Group har gjort mig til firmaets mand og har givet mig utallige kompetencer indenfor salg, som jeg kan bidrage med i et nyt job.

FAGLIG PROFIL

Jeg arbejder meget struktureret og er god til, at holde hovedet koldt i stressede situationer. Tager ikke altid et nej for et nej i salgssituationer, men finder løsninger, som er til gavn for begge parter. Jeg har en stærk evne til at kommunikere med mennesker på alle niveauer og arbejder godt i teams. Jeg er meget serviceminded, løsningsorienteret og proaktiv med et naturligt fokus på ansvar, respekt og indflydelse. Som person er jeg meget ærlig og man ved hvor man har mig. Har en god evne til at knytte, fastholde og udvikle relationer. Endvidere er jeg meget omstillingsparat, god til at sætte mig ind i nye arbejdsopgaver. Jeg sætter stor pris på fleksibilitet i jobbet og et arbejdsmiljø med uformel omgangstone og plads til humor. Min arbejdsmoral er høj, er en vindertype som har meget fokus på, at opnå de opstillede salgsmål. Får fulgt op på tingene og har et stort drive, som gør, at jeg får tingene til at ske. Jeg har arbejdet med salg i mange år, og har derfor stor erfaring med forhandlinger på forskellige niveauer, som kan være lige fra store klubkontrakter, store kæder, samt mindre sportsbutikker.

📁 ANSÆTTELSESHISTORIK

Team Sales Specialist ved adidas Group, Århus

april 2017 – Nuværende

- Opsøge nye kunder mod klubber, efterskoler etc.
- Forlængelse af eksisterende aftaler med klubber, efterskoler etc.
- Fastsættelse af kollektion med forhandler til ovennævnte kundegrupper
- B2B salg
- Events ansvarlig for kunder
- Uddannelse af personale (produkttræning)

Resultat: Har siden min start som Team Sales Specialist lukket ca. 40 nye aftaler.

Key Account Representative ved adidas Group, Århus

oktober 2015 – april 2017

- Ansvarlig for salg af sportstøj til Intersport Danmark indenfor fodbold/håndbold kategorierne
- Analyse af gennemsalg og KPI's
- Fastsættelse af kæde markedsføring
- Koordinering af markedsføringsplaner i samarbejde med marketingsafdelingen
- Budgetansvarlig for salgsmål
- Event ansvarlig for kunder
- Deltagelse i internationale salgsmøder i Holland og Tyskland
- Uddannelse af personale (produkttræning)
- Messedeltagelse

Field Account Representative ved adidas Group, Århus

oktober 2006 – oktober 2015

- Ansvarlig for salg af sportstøj til mellem og store butikker i Jylland (primært til Sportsmaster og Intersport)
- Budget ansvarlig for salgsmål
- Fastsættelse af lokale kampagner
- Deltagelse i internationale salgsmøder i Sverige, Kroatien, Spanien og Portugal
- Event ansvarlig for kunder
- Uddannelse af personale (produkttræning)
- Messedeltagelse

Resultat: kåret til "årets spiller" i min rolle som Field Account Representative i 2012 (en stor anerkendelse fra kollegaer). Se vedhæftet dokument.

Customer Service ved adidas Danmark, Silkeborg

juli 1998 – oktober 2006

Warehouse worker ved adidas Danmark, Silkeborg

juni 1991 – juli 1998

Handel/ kontor elev ved LC. Lauritzen, Silkeborg

august 1987 – juli 1989

UDDANNELSE

Den Kongelige Livgarde, København

januar 1990 – december 1990

Grad: Menig

Silkeborg Handelsskole, Silkeborg

august 1986 – juni 1987

Grad: EFG handel og kontor

REFERENCER

Jesper Bach fra adidas Group

20871315

Jeppe Kvorning fra adidas Group

51515560

Jan Toft Nielsen (indkøbschef) fra Intersport Danmark

24957322

Jesper Skouborg (indkøber) fra Ny Form

21247346

ØVRIGT

- Ikke ryger