

Curriculum Vitae

Personlige Forhold

Navn: Flemming Hastrup
Adresse: Breidablik Allé 15, 2300 København S
Telefon: 2420 6016
E-mail: flemming.hastrup@gmail.com
Født: 06/11-1966
Civilstand: Lykkelig gift med Louise Hastrup som er Bureauchef for Marine Travel i København



Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/flemminghastrup/>

Resumé

Jeg er den fødte sælger med udpræget vinderinstinkt og brænder for opsøgende salg og fastholdelse af langvarige kunderelationer. Høj stresstærskel og er vant til at arbejde med flere deadlines. Stærke forhandlingskompetencer på alle niveauer. Meget selvkørende men fungerer også rigtig godt i teams. Social, selvstændig og vedholdende. Sætter pris på højt aktivitetsniveau, positivt og uformelt salgsmiljø og bidrager selv med smittende godt humør. Jeg er præsentabel, ærlig og meget tillidsvækkende, både telefonisk, skriftligt og ansigt til ansigt.

Har 30 års salgserfaring, et stort globalt kundenetværk med tætte relationer i mange forskellige brancher. Seneste 16 år i mediebranchen har gjort mig rigtig stærk i B2B og B2C salg af mange forskellige print og onlineløsninger.

Jeg vil gerne arbejde i en virksomhed hvor samarbejde og sammenhold er grundstammen for opnåelsen af fælles mål hvor kunderelationer er omdrejningspunktet for virksomhedens eksistens.

Kompetenceområder

Opsøgende salg, relationssalg, kundepleje, forhandling, rådgivning, løsningsorienteret, analytisk, budgetansvar, kontrahering, flair for data, og online marketing.

Erhvervserfaring

BØRSEN.

2012-2020

Dagbladet Børsen A/S Chefkonsulent/Key Account Manager

- Salgsansvarlig for print i Børsen Rejser, Børsen Biler, Børsen Bolig og Børsen Weekend og dertilhørende onlineportaler (desktop, tablet og mobil).
- Salg af bannerkampagner, sponsoreret indhold og nyhedsbreve til www.borsen.dk og printannoncer til Børsens avis og magasiner til store virksomheder og mediebureauer i Danmark og udland.
- Account Management, lukning af årsaftaler via kundebesøg, telefon og mail til små og store virksomheder samt mediebureauer i Danmark og udland.
- Tværmedialt relations- og kampagnesalg til bl.a. Børsen Jorden Rundt og Hvad kan vi Danskere.
- Afrapportering til kunder på afsluttede online kampagner.
- Opsøgende salg – new business.
- Networking og opsøgende salg på messer i Danmark og udlandet.
- Initiativtager, tovholder og budgetansvarlig for Børsens nye rejseafdeling, Børsen Rejser, der blev lanceret i januar 2016.
- Firstmover på salg af Børsen Native Advertising koncept på borsen.dk.
- Kåret som årets sælger hos Børsen i 2015. Herefter indstillet og nomineret af den kommercielle ledelse til Bonnier Sales Award i Stockholm.



2004-2012

Stand By – Scandinavian Travel Media ApS.

Bladchef / Salgschef

- Kommercielt ansvar for Stand By's salgsafdeling.
- Salg af print og online løsninger til marketingchefer, direktører og mediebureauer i DK og udland for www.standby.dk, www.takeoff.dk og printmagasinet Stand By.
- Relations- og kampagnesalg af printannoncer, bannere og news feeds på hjemmesider og i daglige nyhedsbreve til store virksomheder og mediebureauer i Danmark og udland.
- Account Management og tegning af årsaftaler via kundebesøg, telefon og mail.
- Temasal, opsøgende salg, new business.
- Central styring og koordinering af de svenske, norske og danske redaktioner og videre koordinering til grafisk afdeling.
- Kvalitetskontrol og uploading på alle hjemmesider af jobopslag, bannere og news feeds.
- Opfølgning med jobannoncøren (kundetilfredshed og ROI).
- Ansvar for udfærdigelse af dummy til printudgaverne (InDesign & QuarkXPress).
- Overordnet ansvar for hjemtagelse af annoncer og viderekoordinering til grafisk afdeling.
- Ansvar for trykning af magasiner med kontakt til trykkerierne og distributionskanalerne.
- Dækning af internationale rejsemesser via interview og produktion af artikler med fotos.

FolkeFerie.dk
- ferie med mere mening

2001-2004

Dansk ErhvervsRejse/Folkeferie

Souschef

- Daglig ledelse af Folkeferies erhvervsrejsekontor (5 konsulenter).
- Identificering af nye erhvervskunder, opsøgende salg.
- Kontraktforhandling med nye erhvervskunder (private og offentlige).
- Account management og fornyelse af kontrakter med eksisterende kunder.
- Udfærdigelse af kontraktoplæg ved rejselicitationer.
- Salg af skræddersyede rejser (fly, tog, skib, billeje og hotel) til erhvervskunder.

2000-2001

ComTravel, Roskilde

Bureauchef

- Daglig ledelse af rejsebureauet, ComTravel's kontor i Roskilde (3 konsulenter).
- Ansvar for vedligeholdelse af hjemmeside med automatisk booking funktion til rejsekunder.
- Salg af individuelle rejser til erhvervskunder og private (fly, skib, billeje, hotel og charter).
- Opsøgende salg, nye erhvervskunder i lokalområdet.
- Kontraktforhandling med nye erhvervskunder.

1994-2000

Gate Eleven

Sælger, Teamleader og Produktchef

1993-1994

Bennet/WB Travel, Køge

Salgskonsulent (Erhverv/Privatsalg),

1992

Underviser af Erhvervsorientering (Rejsebranchen) for HH og HG-elever på Niels Brock og Amager Handelsgymnasium

1988-1990

Salgstræner og Annoncesælger, Forlaget af 17/4 1974 ApS. SID's fagblad (Deltid sideløbende med CBS studier)

1986-1988

Forlaget af 17/4 1974 ApS. SID's fagblad (fuldtid) Annoncesælger

1986	"La Flanerie" på Martinique Restauratør og medejer
1985	Las Vegas, Dyrehavsbakken Kassemedhjælper og Bankør

Uddannelse & kurser

2019:	Online Marketing 2 (SEO, WordPress & Social Media), v/Bigum & Co.
2012:	Online Marketing 1 (SEO, WordPress & Social Media), v/Bigum & Co.
2003:	Lederuddannelsen modul 1-3, Copenhagen Business College
1993-1995:	Merkonomuddannelse, Fag: - Ledelse og Samarbejde - Virksomhedsorganisation - Produktudvikling i Turistvirksomhed
1991-1993:	Uddannelsen Rejsebureauassistent, Thinggaard Rejser (inkl. skoleophold)
1989-1991:	HH Højere Handelseksamen, Niels Brock Copenhagen Business College
1988-1989:	EFG-Handel og Kontor, Niels Brock Copenhagen Business College
1983:	10. klasse udvidede afgangseksamen, Struer Østre Skole

IT & CRM

Rutineret:	Outlook, PowerPoint, Excel, Word, Windows, Photoshop, Picture Manager, FileMaker, WinRAR, ftp server, e-conomic, Navision C5, Customer Manager, Qlickview, Adbooker, Adobe, QuarkXPress, InDesign, Wordpress, Google Analytics, Google Adwords, Campaign URL builder, Facebook Busines Manager, Rank Tracker, Screaming Frog.
Kendskab:	HTML, JavaScript, Pagemaker, OpenX

Andet

Sprog	Dansk i skrift og tale, Engelsk i skrift og tale, Svensk, læse og tale, Tysk, læse og tale, Norsk, læse og forstår, Fransk, læse og forstår.
Fritid	Jeg er et udpræget familiemenneske. Jeg er levende interesseret i historie, politik og økonomiske forhold. For at holde mig i form dyrker jeg reformer træning (pilates på bænk) og går lange ture med vores hund Balder. Holder meget af at stå på ski og cykler lange strækninger når vejret er til det.

Referencer

Der kan ringes/skrives til nedenstående personer for reference og anbefaling:

Allan Hansen, CMO – Marketingdirektør hos Berlingske Media, tidl. Kommerciel direktør Dagbladet Børsen
Mobil: 4042 6007
Mail: allanhansen@outlook.dk

Christian Peschardt, Journalist & Public Relations Director, tidl. Partner og CEO hos Stand By Publishing
Mobil: 4011 3397
Mail: chrpeschardt@gmail.com

Brian Melberg, Salgschef hos Politiken, tidl. Team chef - direct sales hos Dagbladet Børsen
Mobil: 2020 5712
Mail: brian.melberg@pol.dk