

KONSULTPROFIL
Andreas Rudklint

EN HJÄLPANDE HAND



partnersense

Andreas Rudklint



Sammanfattning:

Andreas är en karismatisk ledare med många års erfarenhet inom såväl affärsutveckling som IT. Andreas brinner för affär och teknik, han har en enastående förmåga att kombinera de båda kunskaperna och erfarenheten han samlat på sig med sin varierande bakgrund för att kunna skala och leverera värde för såväl organisation som för kund.

Andreas är en uppskattad teammedlem och ledare som rör sig obehindrat mellan bland annat utvecklare, designers, produktspecialister, kundtjänst, marknadschefer, VD och styrgrupper.

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/andreasednilsson/>

Arbetslivserfarenhet:

Partnersense AB

Enterprise Solution Architect
2022 - Nuvarande

Thevea Brands Group

Enterprise Solution Architect
2021 – 2022
Ecommerce Project Manager
2020 – 2021
Interim Head of Ecommerce
2020 – 2020

Saint-Gobain / Ecophon

Digital & Web Specialist
2018 – 2020
Web Master
2017 – 2018

TopVisible / RankTrail

Team Leader / Affärsutvecklare

2015 – 2017

Interim VD

2016 - 2017

eValent Group

Affärsutvecklare

2015 – 2015

Energikällan

Affärsutvecklare

2012 – 2015

Fysiotest Europa AB

Sälj & Marknadsansvarig

2011 – 2012

Projekt:

Thevea Brands Group

- Skalbar integrationsstrategi med imlementation av nytt middleware.
 - Byte av e-com plattform till en "beast of bread" strategi med bla. headless CMS, AI baserat sök och merchending,
 - Implementerat med förvaltningsansvar
 - WMS
 - PIM
 - PLM
 - POS
 - Marketing Automation / Loyaltyprogram
 - GA3
 - GA4
 - B2B/B2S portal
 - E-com
 - Produkdata export på ordernivå
 - Dynamiska produktkataloger
 - OMNI channel
 - E-com B2C / B2B
 - POS
 - Wholesale
-

Saint Gobain - Ecophon

- Uppgradering av CMS från "onprem" till Cloud
 - Byggt eget PIM (Projektdeltagare)
 - Pilotprojekt av e-com B2C
 - Programmatisk annonsering
 - Förvaltningsansvar
-

Top Visible / Ranktrail

Upprättning av utbildningsprogram för kunder inom SEO, SEM och programmatisk annonsering.

- Vidareutveckling av Ranktrail scraper (programmering i Ruby on Rails) med utvecklingsteam i Ukraina.
 -
-

eValent Group

Affärsutvecklare för deras nya och befintliga kunder. Hjälpa kunderna att börja sälja, förstå e-handel och bygga strategier för deras utveckling och tillväxt.

Exempel på case:

- Jag ska köra TV reklam, vad ska jag tänka på?
 - Jag vill ha en ny PSP, hur gör jag, vad finns det för alternativ?
 - Min site är långsam, varför?
 - Vad finns där för nya funktioner på marknaden som kan hjälpa min konvertering?
-

Billmate / Invoice Finance Group

Affärsutvecklare och säljansvarig för deras nya checkout.
(Klarna checkout hade funnits i ca: 6 månader när Billmate släppte sin)

- Skapa en marknadsstrategi som förstås av e-handlare
 - Hjälpa kunder att implementera en ny PSP
 - Stötta sälj i hur dem ska prata med e-handlare
-