
CURRICULUM VITAE - MARKUS BLOMBERG



Passionerad, kreativ och arbetsam digital marknadsförare

En digital marknadsförare som kan kommunikation och pr, och förstår försäljning. Jag är expert (+10 år) på digitalt innehåll och dess distribution. Vilket betyder att jag kan mycket om webb, SEO, marketing automation, CRO, UX, e-postmarknadsföring, sociala medier, analys, testning, digital annonsering, pr, projekt, personas, kundresekartläggningar och marknadsföringsmjukvaror. Helst arbetar jag med databaserade kundinsikter som grund, och jag tycker om att se helheten utifrån kunden och förbättra där behov och möjligheter finns.

Arbetslivserfarenhet

Senior Content Marketing Specialist, Hypergene, 2021-nu

Mina erfarenheter har lett till framgång inom content marketing, SEO och CRO på Hypergene. Även arbetet med LinkedIn, LinkedIn-annonsering, SEM-annonsering och email marketing (Upsales) har fallit väl ut. Mina erfarenheter från webbredaktörskap (Umbraco) och samarbete med webbyråer har kommit väl till pass och har förbättrat sajternas användarupplevelse, ökat engagemanget och förbättrat dem tekniskt. Resultatmässigt har jag förbättrat webbplatsens skick, trafik och konverteringar avsevärt samt genomfört noggranna analyser av digitala marknadskanaler för att maximera marknadsföringseffektiviteten. Case, statistik och vissa analyser finns att tillgå.

Senior Content Creator / Digital Specialist, Stockholmsmässan, 2019-2020 (+FL)

På Stockholmsmässan jobbade jag med digitalt innehåll och innehållets distribution i digitala kanaler. Jag skapade och projektledde innehåll, marknadsaktiviteter och kampanjer, vilket innebar en hög grad av operativt arbete med olika webbsidor (Sitecore), SEO, e-postmarknadsföring, marketing automation (Salesforce), Facebook, Instagram, LinkedIn, kampanjarbete, digitala medieköp (även via mediebyrå) och projekt. Jag bidrog med taktiskt kunnande och analys till marknadsplaner och medieplaner, hade kontakt med partners och utställare och hanterade budget och kampanjer kontinuerligt baserat på data och tester.

Inbound Marketing-konsult / Marknadsansvarig, Knowit Experience, 2018-2019

Jag ansvarade för Knowits Inbound Marketing-erbjudande inom CX-affärsområdet i Sverige och jobbade i Performance-teamet som konsult (resurs/projekt/retainer) samtidigt som jag hanterade Knowit Experiences digitala marknadsföring som marknadsansvarig med arbetsuppgifter inom/som: content marketing, email marketing, account based marketing, marketing automation (HubSpot), digital pr, CRM, SEO, sociala medier, webbstrategi, kundresor, personas, webbredaktörskap (Episerver/Optimizely) och process- och strategiarbete (digital försäljning).

Marketing Specialist, OP5, 2016-2018

På OP5 jobbade jag som specialist inriktad på digital marknadsföring och kommunikation. Detta inkluderade att sätta flera delar av marknads- och kommunikationsstrategin men främst arbeta operativt och taktiskt. För mig innebar det främst content marketing i olika format. Exempelvis blogginslag och webinarer, men också; pr, account based marketing, kundundersökningar, annonser, webbredaktörsarbete (Wordpress), SEO, partnermarknadsföring, community marketing, säljstöd, digitala kampanjer, CRM-arbete (främst rapporter), Facebook, Twitter, LinkedIn (inklusive annonsering), event, outsourcad mötesbokning, marketing automation (Pardot) och e-postmarknadsföring (eMarketeer).

Marknads- och internkommunikatör, Brand Factory, 2016

Projektledare i framtagandet av ett nytt nordiskt intranät, redaktör och ansvarig för intranät, sociala medier och två svenska webbsidor (Drupal), arbetade även med SEO, externa och interna nyhetsbrev, digital eventplanering, hantering av digitala pressrum och var projektledare vid implementation av WhatsApp som internkommunikationsverktyg.



CURRICULUM VITAE - MARKUS BLOMBERG



Key Account Manager, Liana Technologies, 2015-2016

Arbetade med försäljning av "Marketing & PR Technology Stack". Liana är ett fintst SaaS-scale up, och jag skötte till stor del uppstarten och utvecklingen av Stockholmskontoret i en säljande och verksamhetsutvecklande roll. Detta innebar att jag ibland höll låda på mindre marknadsförings-events. Lianas produktpalett innehåller email marketing, marketing automation, webb och landningssidor, webbanalys, e-handel, bevakning av sociala och digitala medier, pressmeddelandedistributionstjänst och eventmarknadsföring på webben.



Marknadsansvarig, Fria Tidningar, 2014-2015

Jag började som marknadskoordinatör men fick efter en utmanande tid ett övergripande ansvar för marknadsföringsarbetet som innebar kampanjer, pr, digital marknadsföring, event, webbredakörskap (Wordpress) och SEO. Mycket operativt arbete och projekt tillsammans med: it, formgivare, kundservice, mediebyrå, kundundersökningsföretag och telemarketing-byråer. Fria Tidningar gick tyvärr i konkurs under min tid där och titlarna köptes.



Sales Manager, LeadDesk, 2013-2014

Arbetet innebar uppstart av kontoret, försäljning, projektledning och uppföljning av främst nationella SaaS-projekt (CRM-system). LeadDesk tjänste- och produktpalett innehåller mjukvara, hårdvara, support och kontaktregister (leads). Jag började som Account Manager och hjälpte LeadDesk AB att växa mer än tiofaldigt.



Marknadsassistent, Miljöaktuellt (IDG), 2011-2012 (under studietiden)

Ansvar för att hitta, avtala, utbilda och kommunicera med telemarketing-byråer och stötta Mplus (tidning) vid dess digitalisering. Hade en operativ roll under marknadsansvarig och lärde mig om partnermarknadsföring och grundläggande digitalt marknadsföringsarbete.

Utbildning

Digital Strategy - Hyper Island, 2020

Public Relations - Berghs School of Communications, 2015

Critical perspectives of political messages and PR campaigns

in audiovisual media - Yale University (via Stockholms universitet), 2012

Filosofisk kandidatexamen i Medie- och Kommunikationsvetenskap

Stockholms universitet, 2009-2012

Praktikplatser: Junior projektledare på Wenderfalck och juniorkonsult på Friends Agenda.

Övrigt

KURSER & CERTIFIKAT

Jag har fler än 50 kurser och certifikat som alla går att finna i min LinkedIn-profil. Certifikaten är oftast kopplade till mitt arbete med digital marknadsföring och jag hoppas de tyder på att jag håller mig a jour med det som händer inom mitt yrke och att jag värnar om min operativa och taktiska förmåga.

MJUKVAROR JAG HAR ARBETAT MED

Umbraco, HubSpot (många certifikat), Upsales, Meta, Semrush, LinkedIn, LinkedIn Campaign Manager, Hotjar, VWO, Ahrefs, Liana Techs produkter, Facebook, Google Analytics, Google Ads, Bing Ads, Google My Business, Google Search Console, Google Tag Manager, Looker Studio, Facebook Business Manager, Drupal, Wordpress, YouTube, Vimeo, Optimizely, Wufoo, Mautic, Mailchimp, Siteimprove, eMarketeer, Buffer, Cision, PR Newswire, Mynewsdesk, Retriever, Pardot, Twitter, Sitecore CMS, Unbounce, Salesforce Marketing Cloud (6000 poäng och 27 badges), Apsis, GoToWebinar, Zoom, Anymeeting, ChatGPT, Bing AI, Grammarly, DeepL, Midjourney och många fler.

