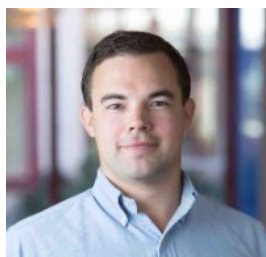

CURRICULUM VITAE - MARKUS BLOMBERG



Passionerad, kreativ och arbetsam digital marknadsförare

Jag är en digital marknadsförare som kan kommunikation och pr, och förstår försäljning. Presterar bäst när jag får taktisk frihet och befinner mig på ett B2B-SaaS-bolag och får jobba med digitalt innehåll, webb och digitala kanaler. Jag kan uppvisa goda resultat, arbetar hårt och har en bred bild och erfarenhet av försäljning, kommunikation och marknadsföring, vilket gör mig användbar utanför mina fokusområden. Fokuserar helst på innehåll, gärna kopplat till SEO och webben. Det får i sin tur gärna vara kopplat till arbete med kanaler, strategier, olika team, analys, kundresekartläggning, personas och datadrivet förbättringsarbete.

Arbetslivserfarenhet

Senior Content Marketing Specialist, Hypergene, 2021-nu

Gör ungefär samma saker som på mina fyra senaste arbetsplatser. Fast bättre. Har vänt tillbaka till ett B2B-SaaS-bolag och arbetar med innehåll och kanaler. Skillnaden är att jag har större taktisk frihet och mer erfarenhet nu. Vilket har lett till väldigt goda resultat. Jag arbetar bland annat med webben, SEO, Google Ads, Google Analytics, Google Tag Manager, Google Data Studio, Google Search Console, sociala medier, LinkedIn Campaign Manager, Hotjar, Semrush och "marketing automation-systemet" (Upsales). Med hjälp av en webbyrå och en översättningsbyrå utvecklar jag webben (Umbraco).

Senior Content Creator / Digital Specialist, Stockholmsmässan, 2019-2021 (+FL)

På Stockholmsmässan jobbade jag med digitalt innehåll och innehållets distribution i digitala kanaler. Jag skapade och projektledde innehåll, marknadsaktiviteter och kampanjer, vilket innebär en hög grad av operativt arbete med olika webbplatser (Sitecore), e-postmarknadsföring (Bizwizard och Salesforce Marketing Cloud), Facebook, Instagram, LinkedIn, kampanjarbete, digitala medieköp (även via mediebyrå) och projekt. Bidrog med strategi och analys till marknadsplaner och medieplaner. Hade kontakt med partners och utställare och hanterade budget och kampanjer kontinuerligt baserat på data och tester. Sen kom Corona...

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

Knowit Experience är en av nordens största digitalbyråer. Jag ansvarade för Knowits Inbound Marketing-erbjudande inom CX-affärsområdet i Sverige. Jobbade i Performance-teamet som konsult (resurs/projekt/retainer) och hanterade samtidigt Knowit Experiences digitala marknadsföring som marknadsansvarig. Det jag gjorde för Knowit Experience och för kunder rymt till stor del inom dessa begrepp: content marketing, email marketing, account based marketing, marketing automation, digital pr, digital CRM, SEO, sociala medier, webbstrategi, kundresor, personas, webbredaktörskap (Optimizely) och process- och strategiarbete.

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. Det internationella marknadssteamet jobbade med scrum-metodik. För mig innebar det främst content marketing i olika format. Exempelvis blogginlägg och webinar, men även; pr, account based marketing, kundundersökningar, annonser, webbredaktörsarbete, SEO, partner marketing, community marketing, säljstöd, digitala kampanjer, CRM-arbete (främst rapporter), Facebook, Twitter, LinkedIn (inklusive annonsering), outsourcad mötesbokning, event, 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, SEO, externa och interna nyhetsbrev, digital eventplanering, hantering av digitala pressrum, marknadskoordinatorsysslor och projektledare vid implementation av WhatsApp som internkommunikationsverktyg. Detta blev en kortare anställning på grund av att företaget köptes upp.



CURRICULUM VITAE - MARKUS BLOMBERG



Key Account Manager, Liana Technologies, 2015-2016

Arbetade med försäljning av "Marketing & PR Technology Stack". Liana är ett finskt SaaS-scale up, och jag skötte till stor del uppstarten och utvecklingen av Stockholmskontoret i en säljande och verksamhetsutvecklande roll.



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, sälj- och mediebyråer, kundundersökningsföretag och telemarketing-byråer. Fria Tidningar gick tyvärr i konkurs under min tid där och titlarna köptes.



Sales Manager, LeadDesk, 2013-2014

Uppstart och utveckling av Stockholmskontoret främst i egenskap av säljare. 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 (LeadDesk är finskt).



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

40 LICENSER & CERTIFIKAT

Erkänner att jag är certifikatberoende och att många av dessa kurser är enklare i sitt format. Hoppas dock att antalet tyder på att jag är intresserad av att utveckla mina förmågor. De flesta licenser, kurser och certifikat är inom digital marknadsföring. Se gärna min LinkedIn.



HAR GOD KUNSKAP I DESSA MJUKVAROR

HubSpot, Liana Techs produkter, Wufoo, Mautic, Wordpress, Youtube, Optimizely, LinkedIn CM, Facebook Creator Studio, Siteimprove, Office, Cision/PR Newswire, Mynewsdesk, Retriever, Google Optimize, Sitecore CMS, Upsales, Apsis, GoToWebinar, Anymeeting, Bizwizard, Google Analytics, Umbraco och Semrush.

TILLRÄCKLIG KUNSKAP

Drupal, projektledningsverktyg, Mailchimp, Photoshop, Ahrefs, Google Ads, eMarketer, Buffer, Pardot, Netigate, Twitter, Hotjar, Salesforce Marketing Cloud, (6000 poäng och 27 badges) och Facebook Ads Manager.