

# At bygge ovenpå skaber stor værdi



Med en professionsbachelor i International Sales and Marketing har 27-årige Lene Guldbjerg Kjær fået de rette redskaber til at begå sig i en international virksomhed. I dag arbejder hun som Product Management Coordinator hos VIKING Life-Saving Equipment, hvor hun dagligt bruger sine engelskkundskaber og sin viden om både forandringsledelse og forretningsstrategi.

Til dagligt arbejder Lene for eksempel med at vedligeholde og udvikle VIKINGs CRM-system (Customer Relationship Management) – et system, der bruges til at styre VIKINGs kundeeftersøgelser, og som bliver anvendt hver dag af kollegaer over hele verden. Det er en arbejdsopgave, der kræver en stor kulturforståelse og øje for varierende salgsmekanismer.

*– Jeg bliver ofte kontaktet af en af vores sælgere, som ønsker nye features eller gerne vil have tilføjet nogle oplysninger, der ikke allerede findes i vores CRM-system. I de tilfælde skal jeg være opmærksom på, at mange af vores salgsmekanismer varierer både fra marked til marked og fra land til land. Det kræver stor kulturforståelse, og jeg skal have øje for både detaljen og for VIKINGs overordnede strategi, forklarer Lene.*

## Styrket forretningsforståelse

Med en overbygning på markedsføringsøkonomuddannelsen har Lene også fået en større strategisk forståelse.

– Jeg kan koble ledelsens strategiske udmeldinger til mit daglige arbejde. Det har min professionsbachelor klædt mig godt på til. Det kan være alt fra snak om intern forandringsledelse til nye initiativer ude i vores datterselskaber, fortæller Lene.

## International erfaring er guld værd

På uddannelsen i International Sales and Marketing foregår al undervisning på engelsk. Og det store fokus på sproget er afgørende i en virksomhed som VIKING.

– Størstedelen af kommunikationen er på engelsk. Vi er i daglig kontakt med vores datterselskaber rundt om i verden, og i de situationer trækker jeg i høj grad på mine erfaringer fra både undervisningen og mit praktikophold i udlandet, fortæller Lene.

Under sin professionsbacheloruddannelse var Lene i tre måneders praktik i VIKINGs datterselskab i Tyrkiet. Det er en erfaring, der er guld værd, og hun anbefaler andre studerende, der gerne vil skille sig ud på arbejdsmarkedet, at gøre det samme.

## BLÅ BOG

### Lene Guldbjerg Kjær:

- **Alder:** 27 år
- **Bopæl:** Esbjerg
- **Uddannelse:** Erhvervsakademiuddannelsen som Markedsføringsøkonom, 2-årig elevuddannelse hos VIKING, HD 1. del samt en professionsbachelor i International Sales and Marketing fra Erhvervsakademi SydVest
- **Job:** Product Management Coordinator, VIKING Life-Saving Equipment i Esbjerg
- **Fritid:** Lene bruger sin fritid på at dyrke fitness