

ERIK RASMUSSEN

BACKEND-UTVIKLER



CONTACT

- +47 90 90 65 10
- erikrasmussen0@gmail.com
- Lyderhornslie 125

FERDIGHETER

Backend

- JavaScript
- Node.js / npm
- Docker
- MySQL
- MongoDB
- GraphQL
- Redis

Frontend

- HTML/CSS
- Bootstrap
- jQuery
- Kundeservice
- Portoføljeforvaltning
- Bilsalg
- Oppfølging
- Kundetilfredshet

SPRÅK

- Norsk, flytende, skriftlig og muntlig
- Engelsk, flytende, skriftlig og muntlig

REFERANSER

Kjetil Bø

+47 983 24 781

Olav Langhelle

+47 915 38 206

HØYERE UTDANNING

Nettstudent i Backend Development

Noroff School of Technology and Digital Media

- Erfaring innen utvikling av Backend-orienterte løsninger gjennom praktisk arbeid og prosjekter.
- Kjent med Agile Manifesto, og har grunnleggende kunnskap om Azure samt verktøyene JIRA og Confluence, noe som styrker forståelsen av moderne utviklingsmetodologier og prosjektstyring.
- Ambisiøs og dedikert til kontinuerlig læring, og har som mål å videreutvikles til en Senior Developer ved å kombinere jobb og studier på en effektiv måte.
- Aktivt bruker GitHub for å vise frem egne prosjekter og kodearbeid, og bygger en profesjonell portefølje som viser ferdighetene innen web-utvikling.
- Arbeidsspråket i dette studiet er hovedsakelig engelsk.

TIDLIGERE ERFARINGER

Salgskonsulent Nybil

Kverneland Bil AS, Bergen

(Apr. 23 - Des. 24.)

- Ansvarlig for personmarkedet som nybilselger hos Kverneland Bil AS, med spesifikt fokus på salg og kundebehandling som var skreddersydd for å møte individuelle behov og preferanser.
- Utvidet ansvarsområdet ved å bygge videre på erfaringer fra tidligere roller, med ansvar for prosessen fra A til Å.
- Ansvar for god kundeopplevelse gjennom hele kjøpsprosessen, fra første kontakt til fullført salg og etterfølgende oppfølging, for å sikre en god kundeopplevelse.
- Skapte eksepsjonelle og minneverdige øyeblikk for kundene ved å tilby personlig service som overgikk deres forventninger.
- Anskaffelse og oppfølging av både eksisterende og potensielle kunder, gjennom å identifisere nye salgsmuligheter og opprettholde sterke relasjoner med nåværende kunder for å sikre kontinuerlig salg og tilfredshet.
- Administrerte en variert kundeportefølje, sørget for regelmessig kontakt og oppfølging for å forstå og møte kundenes behov på en effektiv måte.
- Sikret jevn og effektiv oppfølging av kundebehov og kundetilfredshet ved å implementere systemer og rutiner som gjorde det mulig å raskt identifisere og adressere kundens ønsker og krav.
- Ansvarlig for å nå egne budsjetter og å sikre at økonomiske mål ble oppnådd.

Tesla Advisor / Product Specialist

Tesla Norway AS

(Feb. 19 - Nov. 19 - Mars. 23)

- Forfremmet til Tesla Advisor i november 2019, med utvidet ansvar for en egen kundeportefølje og økte salgsmål.
- Håndterte både eksisterende og nye kunder, administrerte salg av både nye og brukte biler, og sørget for at kundene fikk en sømløs opplevelse gjennom hele eierskapsprosessen, fra første kontakt til salg, levering og etterfølgende service.
- Utførte oppgaver tilsvarende Product Specialist-rollen, inkludert dyptgående produktkunnskap og rådgivning for kunder, og bidro til utleveringsavdelingen ved å levere biler og følge opp kundene etter salget.
- Planla og gjennomførte salgsfremmende arrangementer, inkludert prøvekjøringer, som bidro til å engasjere potensielle kunder og demonstrere bilenes unike egenskaper.
- Ansvarlig for både utgående og innkommende salg, med et fokus på å tiltrekke nye kunder og opprettholde sterke relasjoner med eksisterende kunder.
- Opprettholdt høy standard på demobilier gjennom regelmessig vasking og vedlikehold, slik at de alltid var i topp stand for presentasjon.
- Arbeidsspråk var en jevn fordeling mellom norsk og engelsk (50/50)

ERIK RASMUSSEN

BACKEND-UTVIKLER



CONTACT

+47 90 90 65 10
erikrasmussen0@gmail.com
Lyderhornslie 125

FERDIGHETER

Backend

- JavaScript
- Node.js / npm
- Docker
- MySQL
- MongoDB
- GraphQL
- Redis

Frontend

- HTML/CSS
- Bootstrap
- jQuery
- Kundeservice
- Portoføljevaltning
- Bilsalg
- Oppfølging
- Kundetilfredshet

SPRÅK

- Norsk, flytende, skriftlig og muntlig
- Engelsk, flytende, skriftlig og muntlig

REFERANSER

Kjetil Bøe

+47 983 24 781

Olav Langhelle

+47 915 38 206

Nestkommanderende / Assistant manager

REMA 1000 Norge

(Mar. 18 - Feb.19)

- Sentral rolle i butikkens daglige drift
- Påtok meg ansvaret for å lede butikken i daglig leders fravær, spesielt i en tre måneders periode hvor jeg fungerte som midlertidig butikksjef. Dette inkluderte fullt ansvar for alle aspekter av butikkens drift.
- Utførte et bredt spekter av oppgaver, inkludert personalledelse, der jeg sørget for god kommunikasjon og koordinering blant de ansatte, samt håndtering av konflikter og opprettholdelse av et positivt arbeidsmiljø.
- Opprettholdt regelmessig kontakt med leverandører samtidig som jeg forhandlet priser og betingelser for å maksimere butikkens lønnsomhet.
- Planla og administrerte timeplaner for de ansatte, og sikret at butikken var riktig bemannet til enhver tid.
- Utførte ulike administrative oppgaver, inkludert budsjettering, lagerstyring og kvalitetskontroll, og sørget for at butikken oppfylte alle interne og eksterne krav og standarder.
- Opprettholdt høy kvalitet og service for butikkens kunder, noe som resulterte i kundetilfredshet og stabil drift gjennom butikkens siste tid før nedleggelse.

Salgskonsulent

Sykes Enterprises Norway AS

(Jan. 16 - Mar. 18)

- Bistått kunder med et bredt spekter av henvendelser, inkludert spørsmål om nysalg, fakturaspørsmål og tekniske utfordringer, og sikret at alle problemer ble løst raskt og effektivt.
- Spesialisert på mersalg, hvor jeg identifiserte kundens behov og tilbød relevante produkter og tjenester for å forbedre deres eksisterende opplevelse, noe som førte til økt kundetilfredshet og salg.
- Anerkjent som månedens "NPS"-salgskonsulent, basert på høyeste kundetilfredshet av totalt 300 ansatte, hvilket understreket min evne til å levere enestående kundeservice.
- Proaktivt utgående salg - kontakt med kunder for å tilby nye tjenester og løsninger, selv om mitt primære fokus var på å maksimere verdien for eksisterende kunder.
- Bidro til et positivt arbeidsmiljø i teamet ved å dele beste praksis og samarbeide tett med kollegaer for å sikre høy kvalitet på tvers av teamet.
- Opprettholdt høy standard på kundeservice ved å kontinuerlig oppdatere meg på Telenors produkter og tjenester.

KURS, UTNEVNELSER & SERTIFISERING

Førerkort Klasse B

Truckførerkurs bestått

Kan kjøre: T2 + T4

Hvitvaskingskurs

Gjennomført via DNB/Santander i tråd med lovgivning

Kunnskapsprøven i Alkoholoven(Salgbevilling for utsalg)

Utstedt av Bergen Kommune

Årets Selger

Premiering av Santander for mestselgende i mitt distrikt gjennom 2023

Tillitsvalgt

Utnevnt tillitsvalgt hos REMA1000 Kjøkkelvik(08.2024)

ERIK RASMUSSEN

BACKEND-DEVELOPER



CONTACT

- +47 90 90 65 10
- erikrasmussen0@gmail.com
- Lyderhornslie 125

SKILLS

Backend

- JavaScript
- Node.js / npm
- Docker
- MySQL
- MongoDB
- GraphQL
- Redis

Frontend

- HTML/CSS
- Bootstrap
- jQuery
- Customer Service
- Portfolio Management
- Car Sales
- Follow-up
- Customer Satisfaction

LANGUAGES

- Norwegian:** Fluent, written and spoken
- English:** Fluent, written and spoken

REFERENCES

Kjetil Bøe

+47 983 24 781

Olav Langhelle

+47 915 38 206

EDUCATION

Online-student in Backend Development

Noroff School of Technology and Digital Media

- Experience in Developing Backend-Oriented Solutions through Practical Work and Projects.
- Familiar with the Agile Manifesto and possess a foundational knowledge of Azure, as well as tools like JIRA and Confluence, which enhances my understanding of modern development methodologies and project management.
- Ambitious and dedicated to continuous learning, I aim to evolve into a Senior Developer by effectively combining work and studies.
- Actively use GitHub to showcase my projects and coding work, building a professional portfolio that highlights my skills in web development.
- The primary language of instruction in this program is English.

PROFESSIONAL EXPERIENCE

New Car Sales Consultant

Kverneland Bil AS, Bergen

(Apr. 23 - Des. 24.)

- Responsible for the Private Market as a New Car Sales Consultant at Kverneland Bil AS, with a specific focus on sales and customer service tailored to meet individual needs and preferences.
- Expanded responsibilities by leveraging experiences from previous roles, overseeing the entire process from start to finish.
- Ensured a positive customer experience throughout the purchasing journey, from initial contact to completed sale and follow-up, to guarantee customer satisfaction.
- Created exceptional and memorable moments for customers by providing personalized service that exceeded their expectations.
- Acquired and followed up with both existing and potential customers by identifying new sales opportunities and maintaining strong relationships with current clients to ensure ongoing sales and satisfaction.
- Managed a diverse customer portfolio, ensuring regular contact and follow-up to effectively understand and meet customer needs.
- Implemented systems and routines to ensure smooth and efficient follow-up on customer needs and satisfaction, allowing for quick identification and addressing of customer requests and requirements.
- Responsible for meeting personal budgets and ensuring financial targets were achieved.

Tesla Advisor / Product Specialist

Tesla Norway AS

(Feb. 19 - Nov. 19 - Mars. 23)

- Promoted to Tesla Advisor in November 2019, with expanded responsibilities for managing a personal customer portfolio and increased sales targets.
- Handled both existing and new customers, overseeing the sale of both new and used vehicles, ensuring a seamless experience throughout the ownership process—from initial contact to sale, delivery, and subsequent service.
- Performed tasks equivalent to a Product Specialist role, including in-depth product knowledge and customer consulting, while contributing to the delivery department by delivering vehicles and following up with customers post-sale.
- Planned and executed promotional events, including test drives, to engage potential customers and showcase the unique features of the vehicles.
- Responsible for both outbound and inbound sales, focusing on attracting new customers and maintaining strong relationships with existing ones.
- Maintained high standards for demo vehicles through regular cleaning and maintenance, ensuring they were always in top condition for presentation.
- The working language was evenly split between Norwegian and English (50/50).

ERIK RASMUSSEN

BACKEND-DEVELOPER



CONTACT

- +47 90 90 65 10
- erikrasmussen0@gmail.com
- Lyderhornslie 125

SKILLS

Backend

- JavaScript
- Node.js / npm
- Docker
- MySQL
- MongoDB
- GraphQL
- Redis

Frontend

- HTML/CSS
- Bootstrap
- jQuery
- Customer Service
- Portfolio Management
- Car Sales
- Follow-up
- Customer Satisfaction

LANGUAGES

- Norwegian:** Fluent, written and spoken
- English:** Fluent, written and spoken

REFERENCES

Kjetil Bøe

+47 983 24 781

Olav Langhelle

+47 915 38 206

Assistant manager

REMA 1000 Norge

(Mar. 18 - Feb.19)

- Key role in daily operations of REMA 1000 Kokstadvegen
- Assumed leadership of the store in the absence of the store manager, particularly over a three-month period where I served as interim store manager with full responsibility for all aspects of store operations.
- Handled a broad range of duties, including team management—promoting clear communication and coordination among staff, resolving conflicts, and fostering a positive work environment.
- Maintained ongoing communication with suppliers, negotiating prices and terms to enhance the store's profitability.
- Organized and managed employee schedules to ensure optimal staffing levels at all times.
- Oversaw a variety of administrative tasks, such as budgeting, inventory control, and quality assurance, to ensure the store consistently met internal and external standards.
- Delivered high-quality service to customers, contributing to customer satisfaction and stable operations throughout the store's final period before closure.

Salesagent

Sykes Enterprises Norway AS

(Jan. 16 - Mar. 18)

- Assisted customers with a wide range of inquiries, including questions related to new sales, billing, and technical issues, ensuring all concerns were addressed quickly and effectively.
- Specialized in upselling by identifying customer needs and offering relevant products and services to enhance their experience, which led to increased customer satisfaction and sales.
- Recognized as the "NPS Sales Consultant of the Month" for achieving the highest customer satisfaction out of 300 employees, highlighting my ability to deliver exceptional customer service.
- Proactively engaged in outbound sales—contacting customers to offer new services and solutions—while prioritizing value maximization for existing customers.
- Contributed to a positive team environment by sharing best practices and collaborating closely with colleagues to ensure high standards across the team.
- Maintained exceptional customer service standards by consistently updating my knowledge of Telenor's products and services.

COURSES, AWARDS & CERTIFICATIONS

Driver's License Class B

Forklift Certification

Qualified to operate: T2 + T4

Anti-Money Laundering Training

Completed through DNB/Santander in compliance with regulations

Alcohol Law Certification (Sales Permit)

Issued by Bergen Municipality

Salesperson of the Year

Awarded by Santander for highest sales in my district in 2023

Union Representative

Appointed Union Representative at REMA1000 Kjøkkelvik (08.2024)