

Niklas Högström

Adress: Billsta 106
871 93 Härnösand
Telefon 070-518 87 35
E-post: hogstromniklas@gmail.com
Github: github.com/niklashog



SYSTEMUTVECKLARE .NET

Jag studerar just nu till .NET-utvecklare med AI-kompetens vid Edugrade i Sundsvall. Utbildningen löper över två år inkluderat LIA över sex månader. Jag är en person som motiveras av att överträffa förväntningar, både gentemot kunder och kollegor. För mig kan detta handla lika mycket om dialog och kundkontakt som den utförda leveransen.

Vidare har jag en tro på att det alltid finns ett best case att jobba efter. En grundstomme som ger struktur och trygghet i arbetet samt lämnar utrymme för att vara kreativ och lösningsfokuserad utan att tappa bort sig längs vägen. Jag ser det som ett roligt pussel som behöver läggas, och läggas om, att alltid vilja utvecklas och ta nästa steg i sin egen utveckling. Här ser jag LIA-platsen som den perfekta plattformen att komma in i en ny bransch och utvecklas tillsammans med företaget.

Som person är jag ambitiös, utåtriktad, skämtsam, driven och självgående. Passionerad inför uppgiften och utmaningarna som kommer därtill. Lyhörd inför kommunikation och feedback. Jag är kundorienterad och med bakgrunden inom försäljning förstår jag vikten av att ställa rätt frågor och följdfrågor för att leveransen skall möta kundens egentliga behov.

NYCKELKOMPETENSER

- .NET / C#
- SQL
- ASP.NET
- JavaScript
- AI & M.L
- MS Azure
- DevOps
- Agila metoder

TIDIGARE YRKESERFARENHET

- **Kundansvarig Säljare / Account Manager**
Publiq 202208-202409
Uppsökning och bearbetning av företagskunder. Prospektera, boka och genomföra online-möten över Teams.
- **Säljare**
Servanet AB / SEAB 201708-202208
Uppsökning och bearbetning av **ny privatkund** både över telefon och hembesök. Planera, boka och genomföra lokala **säljmöten** och informationsträffar. **Innesäljare**/administratör mot företag med primär kontakt gentemot tjänsteleverantörer. Bearbetning och **utveckling** av befintlig privatkund.
- **Försäkringsrådgivare**
If Skadeförsäkring 201609-201708
Säljare inhouse på kundcenter. Professionell **rådgivning** och bearbetning av såväl befintlig kund samt prospektering ny privatkund.
- **Innesäljare**
TV4 201604-201608
Pilotbearbetning av den lokala tv-produkten. Utveckling utav **ny** samt **befintlig kundstock**. Planera, boka och genomföra **professionella onlinemöten** och presentationer mot företag.
- **Säljcoach**
Com Hem AB 201502-201603

Ansvarig för **säljteknikcoaching** och träning i **kundbemötande** och **samtalsstyrning** av Kundservicemedarbetare både på supporterande och rent säljinriktade avdelningar. Framtagande av **gruppträning** och medutvecklare av standardiserade **samtalsmodeller** för Kundservice medarbetare. Rådgivande funktion för Teamledarna kring resultatdrivande aktiviteter och **utvecklingsplaner**.

- **Teamledare**

Com Hem AB

201403-201501

Teamledare för pilotbearbetning av Com Hems **företagskunder**, både **inbound** och **outbound** försäljning. **Personal** och **resultatansvar** för 14 medarbetare på Comhems försäljningsavdelning. Resultatdriven och inlånad för att säkra utvärdering av försäljningspotential av **nya kundgrupper**. Primärt fokus på försäljningsstrategi mot **SOHO** kundsegment.

- **Säljcoach**

Com Hem AB

201303-201403

Ansvarig för **säljteknikcoaching** och träning i **kundbemötande** och **samtalsstyrning** av Kundservicemedarbetare, primärt High performance team inom Com Hems säljavdelning. Framtagande av **gruppträning** och medutvecklare av standardiserade **samtalsmodeller** för Kundservice medarbetare. Rådgivande funktion för Teamledarna kring resultatdrivande aktiviteter och **utvecklingsplaner**.

- **Säljledare**

Com Hem AB

201209-201303

Ansvarig för **Säljstrategier** och **säljcoaching** för **försäljningen via telefon** inom Com Hem ABs kundservice. Planering och **uppföljning** av kundservice säljaktiviteter och **säljträningsstrategier**. Samarbete med avdelningschefer och teamledare kring **optimering av säljresultat** och inventering av träningsbehov för såväl ledare som agenter.

- **Kommunikator Sälj & Churn, Com Hem AB, 2010-2012. Säljare & Säljcoach Televinken AB, 2008-2010. Psykiatri Allvården i Kramfors, 2006-2007. Säljare, Vendator, 2005.**

RELEVANT INHOUSE UTBILDNING

- Ambio, ledarskapsutbildning 2015
- Assessio, ledarskapsutbildning i tre moduler 2014-2015
- Mercuri, certifierad i coachande ledarskap 2014

UTBILDNING

- Systemutvecklare .NET med AI kompetens 2024-nutid
- Gymnasiebetyg Elprogrammet, Kramfors 2005
- Sociolinguistics in English, MIUN, Härnösand 2006-2007

PERSONLIGT

- **Familj:** Sambon Ulrika, sonen Theodor, katterna Elsa & Totte
- **Körkort:** B
- **Språk:** Svenska –Modersmål, Engelska – Utmärkt tal och skrift
- **Intressen:** Engelsk fotboll, teknik, tv-serier, datorspel
- **Ålder:** 38 år

REFERENSER

- Lämnas på begäran