

Michael Rurup Andersen

eCommerce og International Online Marketing Specialist



Profilbeskrivelse

I får en person med et stærkt kommercielt og strategisk mindset, hvor arbejdet med forbedring af konverteringsrater, konverteringstid, assisterede konverteringer, kundelevetid, produkteffektivitet og brugeroplevelser (UX, UI, CX), er en naturlig del af den strategiske problemløsning.

Mit kompetencefelt tillader, at jeg kan arbejde strategisk og operationelt i krydsfeltet, med alle led af online markedsføringsprocessen.

Kernekompetencer

- SEO
- Konverteringsoptimering
- Data-analytics
- Google Adwords
- Online Annoncering (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, mv.)
- Webudvikling
- Webdesign
- Ledelse

Udvidet kompetencefelt

- Undervisning
- HR
- Forretningsudvikling

Jeg er kendetegnet ved, at være analytisk (datamindset), objektiv, drevet af at skabe målbare resultater, en dygtig formidler, uden at lade mit overblik blive farvet af følelser.

Jeg trives bedst i et miljø, med klare målsætninger og skarpe deadlines, hvor jeg kan arbejde selvstændigt, tage initiativ, projektlede og følge opgaverne til dørs.

Bedste hilsener

Michael R. Andersen

Information

Navn	Michael Rurup Andersen
Født	1985
Alder	33 år
Status	I forhold
Telefon	3056 9097
E-mail	michaelrurupandersen@gmail.com
Web	michaelrurupandersen.dk

Løst opgaver for



eCommerce og International Online Marketing Specialist



Erfaring

- Jan. 18 - Nu** ● **Online Marketing Specialist**
Nodes - International App Development Agency
Udarbejdelse og eksekvering af strategi, KPI'er, brand-retningslinjer og håndtering af og ansvar for marketing kampagner på tværs af 5 lande, med formål at skaffe flere kunder (B2B).
Kompetencer: SEO, Webudvikling, Webdesign, AdWords, Online Annoncering, konverteringsoptimering, Data-analytics
- Okt. 2015 - Dec. 2017** ● **Med-Stifter / Founder**
Novosight, Online Marketing Bureau, CPH.
Udarbejdelse af online marketing strategi, KPI'er, strategisk afrapportering og operationel håndtering af online marketing kampagner for små og store brands på tværs af brancher, der dækker B2B og B2C.
Kompetencer: SEO, AdWords, online annoncering, konverteringsoptimering, Data-analytics, Forretningsudvikling, HR, ledelse.
- Jan. 2010 - Sep. 2015** ● **Stifter / Direktør**
AWOKE, Online Marketing Bureau, CPH.
Hos Awoke samarbejder vi med små og mellemstore virksomheder om, at optimere på websites/shops, så disse fungerer som en optimal salgskanal, der får virksomheden til at vokse hurtigt og effektivt.
Kompetencer: SEO, AdWords, online annoncering, konverteringsoptimering, Data-analytics, Forretningsudvikling, HR, ledelse.

Kompetencer

SEO

Teknisk SEO	●●●●●●
OnPage SEO	●●●●●●
Keywordanalyser	●●●●●●
Tekstforfatning	●●●●●●
Linkbuilding	●●●●●●
Content Marketing	●●●●●●
YouTube SEO	●●●●●●
Mailchimp	●●●●●●

Google AdWords

Search	●●●●●●
Display	●●●●●●
Remarketing	●●●●●●
YouTube	●●●●●●
Custom Audience	●●●●●●
Bid Strategies	●●●●●●
Shopping	●●●●●●
RLSA	●●●●●●

Online Annoncering

Facebook (FB) Pixel	●●●●●●
FB Business Manager	●●●●●●
FB Custom Audiences	●●●●●●
FB Lookalike Audience	●●●●●●
Instragram	●●●●●●
LinkedIn (LI) Insight Tag	●●●●●●
LI Conversing Tracking	●●●●●●
LI Matched Audiences	●●●●●●
Twitter Ads	●●●●●●

eCommerce og International Online Marketing Specialist



Jun. 2011 -
Juli. 2012

SEO Konsulent iProspect, International SEO / SEM Bureau, CPH.

Som SEO konsulent hos iProspect var mit arbejdsområde at skabe øget synlighed, og deraf øget salg, for de kunder jeg beskæftigede mig med. Mine kunder var blandt nogle af Danmarks største kommercielle brands, nationalt såvel som internationalt. Ansvarsområder indenfor SEO (søgemaskineoptimering).

Kompetencer: SEO

Jan. 2010 -
Sep. 2010

Projektkoordinator Artventure, Full Service Creative Agency, CPH.

Jeg startede som praktikant (i forbindelse med Markedsføringsøkonomuddannelsen) der senere ledte til en tidsbegrænset fuldtidsstilling som projektkoordinator. Her beskæftigede jeg mig med business development, Webudvikling, research og kampagneudvikling, samt eventafvikling.

Kompetencer: Forretningsudvikling, webudvikling, Research og kampagneudvikling, eventafvikling.

Kompetencer

DATA-ANALYSE

Google Analytics	●●●●●
Google Data Studio	●●●●●
Google Tag Manager	●●●●●
KlipFolio	●●●●●
Brugerflow/Rejse	●●●●●
Analyse-Rapporter	●●●●●

WEBUDVIKLING

WordPress	●●●●●
HTML (5)	●●●●●
CCS (3)	●●●●●
Magento	●●●●●
JSON-LD	●●●●●
PrestaShop	●●●●●
Shopify	●●●●●
Joomla	●●●●●
Sitecore	●●●●●
.PHP	●●●●●

LEDELSE

Projektledelse	●●●●●
SCRUM	●●●●●
Agile Project Management	●●●●●
Rekruttering	●●●●●
Ansættelse	●●●●●
MUS	●●●●●
Afskedigelse	●●●●●
Regnskab	●●●●●

eCommerce og International Online Marketing Specialist



Uddannelse

2011-13

- **Professionsbachelor i Sportsmanagement**
Copenhagen Business, Lyngby, DK

2008-10

- **Markedsføringsøkonom**
Copenhagen Business, Lyngby, DK

Interesser

Sports Aktiviteter

Jeg cykler. Meget. På et kalender år er min målsætning, at ligge over 6.000 km. Hvilket bl.a. har ledt til cykelture til Barcelona, i Italien og i Bulgarien.

Frivilligt arbejde

Jeg har tidl. engagerer mig relativt meget i startup miljøet, hvilket har ledt mig til at være Startup konsulent til iværksætter cafeer hos væksthuset i hovedstadsområdet.

Kompetencer

Sprog

Dansk	● ● ● ● ●
Engelsk	● ● ● ● ●
Tysk	● ● ● ● ●
Svensk	● ● ● ● ●
Norsk	● ● ● ● ●

eCommerce og International Online Marketing Specialist



SEO af eCommerce platform

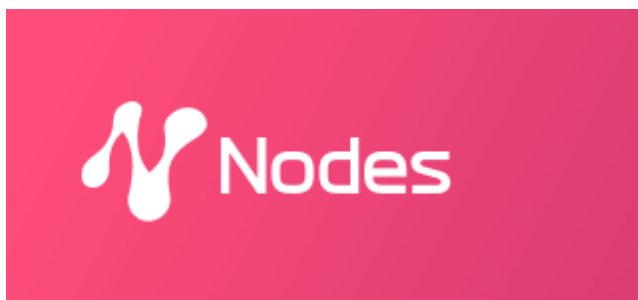
SAS - Scandinavian Airlines

(Periode 12 mnd.)

For at hjælpe SAS med at få bundlinjen til at vokse benyttede, og erhverve flere kunder, benyttede jeg mine kompetencer indenfor SEO, til at opnå følgende resultater:

29% Stigning i organisk trafik

22% Stigning i kunder



AdWords UK Kampagne-optimering

Nodes - Internationalt Bureau

(Periode 1 mnd.)

I min første måned var fokus på, at sørge for at man fik mere kommercielværdi af annonceringen:

Impressions

lfht. året før: **Stigning på 412%**

lfht. mnd. før: **Stigning på 319%**

Konverteringer

lfht. året før: **Stigning på 412%**

lfht. mnd. før: **Stigning på 141%**

Cost/Konvertering

lfht. året før: **Reducering med 56%**

lfht. mnd. før: **Reducering med 42%**



SEO af spilportal

Bingosjov

(Periode 4 mnd.)

BingoSjov ville fokusere på nye kanaler og nye mere cost-effektive måder at få kunder på. Resultatet blev:

293% Stigning i organisk trafik

27% Stigning i tilbagevendende kunder

26 top 3 placeringer på non-brand