

# Hanne Kristiansen

## Markedssjef

Erfaren markedssjef med 11 år i norsk og nordisk markedsføring, spesialisert i B2B-vekst, merkevarebygging og digitale kampanjer. Har bygget opp og ledet markedsavdelinger i teknologi- og finanssektoren med budsjettansvar på opptil 15 mill. kr per år. Sterk kombinasjon av strategisk tenkning og operasjonell gjennomføringskraft, med dokumenterte resultater innen lead-generering og merkevarevekst.

### FERDIGHETER

B2B-markedsstrategi og ABM • Demand generation og lead nurturing • Budsjettplanlegging og P&L • Teamledelse og organisasjonsbygging • Merkevarebygging og posisjoneringsstrategi • Events og kundekonferanser • Marketing automation (HubSpot, Marketo) • Google Analytics og Power BI • PR og mediekontakt • Innholdsstrategi og thought leadership

### SPRÅK

Norsk (bokmål) – morsmål • Engelsk – flytende • Dansk – godt

### ERFARING

Markedssjef (CMO), Cognite, Oslo

*mars 2021 – Nå*

Leder Cognites norske og nordiske markedsaktiviteter med et team på 7 og budsjettansvar på 14 mill. kr per år, med fokus på B2B-vekst i industri og energisektoren.

- Økte antall kvalifiserte leads (MQL) med **88 %** over 2 år gjennom målrettet content marketing og ABM-strategi
- Lanserte Cognites nordiske kundekonferanse med **340 deltakere** i første gjennomføring i 2022
- Rebrandet Cognites nordiske markedsprofil i samarbeid med globalt team – gjenkjenneelse i målgruppe økte med **42 %** ifølge brand tracking-rapport
- Bygget og leder et tverrfunksjonelt markedsteam på **7 personer** med ansvar for demand gen, innhold, events og PR

Senior markedsrådgiver, DNB, Oslo

*aug. 2017 – feb. 2021*

Hadde strategisk ansvar for markedsføring av DNBs bedriftsmarkedsprodukter mot SMB-segmentet i Norge.

- Utviklet og lanserte digital innkjøringskampanje for DNB Bedrift som genererte **12 000 nye bedriftskunder** på 18 måneder
- Koordinerte samarbeid med **4 eksterne byråer** og leverte kampanjer innenfor budsjett i alle kvartal
- Etablerte DNBs første podcast-serie om bedriftsøkonomi som nådde **15 000 lyttere** per episode

Markedskordinator, Schibsted, Oslo

*sep. 2014 – juli 2017*

Koordinerte markedsaktiviteter for Schibsteds digitale produkter, inkludert FINN.no og VG.

- Støttet kampanjer med samlet mediebudsjett på **over 20 mill. kr** og rapporterte ukentlig ytelse til markedssjef
- Prosjektleder for intern branching-prosjekt som tok **12 uker kortere** enn planlagt

### UTDANNING

Master i markedsføring i Strategisk markedsføring, BI Handelshøyskolen, Oslo *aug. 2012 – juni 2014*

Masteroppgave om brand equity og betalingsvillighet i digitale abonnementsmodeller. Utveksling ved Copenhagen Business School (ett semester).

Bachelor i kommunikasjon i Markedsføring og PR, OsloMet – storbyuniversitetet, *aug. 2009 – juni 2012*  
Oslo

Treårig bachelor med sterk praktisk komponent gjennom praksisperiode ved Ogilvy Oslo.

### SERTIFISERINGER

HubSpot Marketing Hub Certification, HubSpot Academy

*juni 2023 – juni 2025*

Sertifisert prosjektleder (Prince2 Foundation), AXELOS

*feb. 2020*

### PROSJEKTER

Ledet fullstendig rebranding av selskapet inkludert ny visuell identitet, nettside og markedsstrategi. Koordinerte arbeid med **3 byråer** og internt team på **8 personer**. Lanseringen genererte **45 % økning i merkekjenenskap** målt i brand tracker over 6 måneder.

### REFERANSER

Øystein Grønli, CEO, Kahoot ASA, oystein.gronli@kahoot.com, +47 905 44 556

Silje Vinje, CMO, Schibsted Norge, silje.vinje@schibsted.com, +47 918 77 889

## FRITIDSAKTIVITET

Mentor, Women in Tech Norway

*jan. 2022*

Mentorer kvinner i tidlig fase av teknologi- og markedskarriere gjennom organisasjonens 12-måneders program.

- Fulgt opp **3 mentees** per år med månedlige samtaler og nettverksintroduksjoner