

CV

Claes Methling
Solbakken 1
3520 Farum
Tlf.: 31 53 80 30
claes@methling.dk



Kompetencer: Digital markedsføring: SEM (Google Ads, Yahoo og Bing), Facebook, LinkedIn, behavioral targeting, retargeting, affiliate m.m. i forbindelse med online B2B/B2C salg og leadgenerering. Søgemaskineoptimering (SEO). Landing page optimering (CRO). Webstatistik, tracking, analyse og rapportering. Dansk tekstforfatning til annoncer og landing pages. CMS, HTML, CSS og Photoshop. CRM

Erhvervserfaring:

2016 og frem



Senior Digital Marketing Specialist hos [Siteimprove](#)

Ansvar for SEM, SEO, CRO (A/B tests) samt annoncering på Facebook, LinkedIn mv.

Opbygning af PPC kampagnerne i 18 lande med search, display og retargeting.

Mine opgaver er at levere kvalificerede leads til vores sælgere i alle landene og holde styr på budgetterne samt optimere alle kampagner løbende for at opnå mest mulig værdi for pengene.

Jeg opsætter kampagnerne, laver målrettede PPC landing pages og A/B tester løbende for at optimere effektiviteten. Jeg sørger også for at vores lokale marketing specialister og samarbejdspartnere skriver annoncetekster på hhv. finsk og spansk etc.

Det er også mit ansvar at lave KPI rapportering og løbende analyser med værktøjer som Siteimprove Analytics, Google Analytics og CRM-systemet.

Jeg arbejder tæt sammen med Marketingdirektøren og har indflydelse i Siteimproves marketingstrategi og dens gennemførelse.

Siteimprove vokser meget hurtigt. Da jeg startede i 2016, havde Siteimprove 4500 kunder, og i juni 2018 rundede vi 7000 kunder. Det er der flere forskellige årsager til, men Google Ads er en vigtig driver til at skaffe gode B2B leads, som sælgerne kan gøre til kunder.

2013 - 2016

web **C** **R** **M**

Online marketing manager hos webCRM

Ansvar for SEM, SEO, CRO (A/B tests) samt annoncering på Facebook, LinkedIn mv.

Opbygning af kampagnerne i 8 lande med search, display, retargeting og behavioral targeting.

Mine opgaver var at levere kvalificerede leads til vores sælgere i alle landene og holde styr på budgetterne samt optimere alle kampagner løbende for at opnå mest mulig værdi for annoncekronerne.

Jeg skrev selv de danske annoncetekster og lavede landing pages. I de øvrige lande sørgede jeg for at forskellige samarbejdspartnere skrev annoncetekster på hhv. tysk og hollandsk etc.

Det var også mit ansvar at lave KPI rapportering til ledelsen og løbende analyser med værktøjer som Google Analytics og webCRM-systemet.

Væksten og indtjeningen i webCRM har været stor nok til, at få fem Børsen Gazellepriser i træk. Det er der selvfølgelig flere forskellige årsager til, men Google Ads var en kæmpe driver til at skaffe gode leads, som sælgerne kunne gøre til kunder.

2009/2013



Kommerciel web-udvikler på OiSTER.

Ansvar for online markedsføring:

SEM, SEO, CRO, Facebook annoncering, affiliate mv.

Opbyggede selv alle kampagnerne herunder retargeting og skrev alle annonceteksterne. Jeg lavede også alle landing pages inklusiv tekster.

Vi kørte også et tæt samarbejde med mediebureauet Mindshare (en del af GroupM). Jeg stod for trackingen via Adform og Google Tag Manager samt løbende evaluering af diverse kampagner, som fx RTB og lignende.

Jeg gennemførte mange A/B tests for at øge konverteringsraten og ROI.

Det var også mit ansvar at sørge for KPI rapportering til ledelsen og lave løbende analyser med værktøjer som Adform og Google Analytics.

OiSTER vækstede fra 0 til over 200.000 kunder på få år, samtidig med at der var heftig priskrig på mobilmarkedet. Google Ads var en meget vigtig del i forhold til at tiltrække kunder til OiSTER.

2007/2009

SØNDAGSAVISEN

Produkt- og konceptudvikler på Søndagsavisen.dk

Ansvar for produkt- og forretningsudvikling samt search marketing.

Jeg opbyggede selv alle Google Ads kampagnerne herunder retargeting og jeg skrev alle annonceteksterne.

Ansvarlig for spørgeskemaundersøgelser med SurveyXact.

Jeg lavede også KPI rapportering til ledelsen og løbende analyser med værktøjer som Google Analytics og Gemius.

2002/2007

TELXMORE

Webdesigner hos TELMORE

Ansvar for at lave hjemmesiden (design, brugervenlighed og HTML, brugertests og konverteringsoptimering).

Jeg fik også ansvar for en vigtig del af TELMOREs online markedsføring (primært SEM og display). Jeg arbejdede meget tæt sammen med marketingdirektøren og havde medindflydelse på TELMOREs marketingstrategi og dens eksekvering.

Det var også mit ansvar at sørge for KPI rapportering til ledelsen og lave løbende analyser med værktøjer som Adform, Google Analytics, Gallup og Gemius.

I de fem år jeg var hos TELMORE vækstede vi fra 90.000 til 650.000 kunder og vandt flere e-handelspriser.

2000/2002

Webdesigner og frontend udvikler for Sky Radio, JVC Danmark, Konica Danmark, Radio NRJ samt Main Magazine, MainTV og MainCard.

Ansvar for webdesign, brugervenlighed, tekst og database.

1997/1999

Main Magazine

Opsøgende salg og layout af annoncer og tekstforfatning.
Presseansvarlig for events som fx Årets Mand/Kvinde.

1995/1997 Radio Uptown, København (Nordisk Film i Egmont koncernen)
Lavede radioudsendelser med musik og journalistisk.
Lavede markedsføring, opsøgende salg, tekstforfatning og indtaling af radioreklamer.

1988/1994 Selvstændig. Egen radiostation, New FM, Farum
Daglige leder, der blandt andet stod for at motivere de ansatte og 30 frivillige medarbejdere.
Lavede radioudsendelser, markedsføring, opsøgende salg, tekstforfatning, indtaling, musikkoncepter etc.

Uddannelse:

1999/2000: Uddannet Webdesigner på Base4000 i Roskilde.

1986/1988: Udlært salgsassistent i J og A Herretøj, Farum.

1985/1986: Efg Handel og Kontor, Lyngby Handelsskole.

1984/1985: 10 kl. Sankt Knud Lavard privatskole i Lyngby.

Certificeringer: [Google Ads](#)
[Google Analytics](#)

Kurser/foredrag: Conversionboost
WAW (IIH Nordic)
Sitecore digital trendspot

Content marketing (Manipulation)
Online Marketing (Euroforum)
Søgemaskineoptimering (FDIH)
Persuasive Design (FDIH)
Usabilitykursus (1:1), 60 timer (Katja Rose)
Spørgeskemaundersøgelser (Uni-C)
Photoshop Xtreme kursus (Softworld)
Marketingchef Carsten Lynge kursus

Erfagruppe: <http://www.fdi.dk/medlemsfordele/videnstilbud/erfagrupeer/danish-search-marketing-alliance-dsma>

Privat: Som privatperson sætter jeg pris på samvær og hygge med min familie, der består af min partner gennem 20 år og vores to dejlige børn på 8 og 10 år. Jeg holder også meget af fysiske aktiviteter som løb og skisport. 1-2 gange om måneden tager jeg ud som DJ, fordi jeg nyder at skabe en god fest og få andre mennesker i godt humør.

LinkedIn: [Linkedin.com/in/claesmethling](https://www.linkedin.com/in/claesmethling). Se referencer, kompetencer og anbefalinger etc.