
VANESSA ERIKSSON

KOMMUNIKATION, MARKNADSFÖRING & FÖRSÄLJNING

PROFIL

I 25 år har jag anordnat globala evenemang: investeringsresor, välgörenhetsmiddagar, modevisningar, investeringskonferenser, investeringsmiddagar, lansering av såväl varumärken samt hotell, foto- och filminspelningar samt pressresor.

Jag talar flytande engelska, franska, italienska, svenska och grundläggande tyska.

Jag har min egen databas med globala och skandinaviska journalister samt globala investerarprofiler för regelbundna nyhetsbrev.

Jag har jobbat i Paris, London, Kiruna, Narvik, Stockholm, Milano, Zürich, Lugano, Luxemburg, Monaco, New York, Mexiko City, Jordanien, Wien, Marocko, Egypten, Beirut, Kuwait, Dubai, Riyadh.

Min expertis ligger inom kommunikation, marknadsföring, försäljning och förvaltning.

Jag har arbetat för varumärken som Bvlgari (Italien, England och Förenade Arabemiraten), Salvatore Ferragamo (Paris), Save the Children (Jordanien), Montluc Diamonds (Sverige), The CEO Magazine Global (Sydney), GK Investment Holding Group (Lugano, Milano), Den libanesiska sopranen Majida El Roumi (Mellanöstern och Nordafrika), BRUXO Mezcal (Mexico City), Mana Luxury Group (Mellanöstern), Silvan Heach (Milano), LKAB (Sverige & Norge), JG Black Book of Travel (New York & London), Sotheby's (London) och min fars stiftelse i bland annat i Paris.

Född i Paris jag växte upp mellan Paris, Milano och Stockholm. Jag har studerat vid British School i Paris, följt med Sorbonne Universitet i Paris och sedan University College of London, där jag tog kandidatexamen i konst och samhällsvetenskap. Jag har en Masters i företagsledning vid SDA Bocconi Universitet i Milano och har fått en certifiering som kommunikations coach vid International Coach Federation (ICF).

ERFARENHET

KOMMUNIKATIONSCHEF, IMPACT MENA COMPANY, RIYADH, SAUDIARABIEN – 2023 - SEPTEMBER 2024

IMPACT MENA är ett saudiskt företag grundat av Hans Kungliga Höghet Prins AbdulAziz bin Faisal bin Abdulmajeed Al Saud, i samarbete med Buruj AlKhozama Limited.

Hans kungliga höghet prins AbdulAziz bin Faisal bin Abdulmajeed Al Saud är den Hedersgäst på vår tvådagars privata investeringskonferenser i Riyadh på Ritz Carlton för 120 familjeföretags ordförande, styrelse medlemmar och chefer.

De personliga inbjudningarna skickas exklusivt till mitt databas av främsta familjekontor i Mellanöstern och bjuder in dem för att dela tankeledarskap och diskutera bästa investerings- och familjeföretags praxis.

Jag ger en begränsad tillgång till icke-arabiska internationella företag som sponsorer och som söker att stärka sina relationer inom Saudiarabien.

KOMMUNIKATIONSCHEF, HANS EXCELLENS SHEIKH ABDULAZIZ BIN DUAIJ BIN KHALIFA AL KHALIFA FRÅN BAHRAINS PRIVATA KONTOR, DUBAI, 2022 – 2023

Organiserade varumärkesevenemang för Hans excellens Sheikh Abdulaziz Bin Duaij Bin Khalifa Al Khalifa i Dubai. Till övervägande del var gästerna från Förenade Arabemiraten och Bahrain.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR, RITOSSA SUMMITS, DUBAI OCH MONACO, 2017 - 2021

Jag organiserade kvartalsvisa evenemang med syfte att koppla ihop investerare och företag för en ljusare framtid inom det internationella investerings ekosystemet. Dessa evenemang hölls i Dubai och Monaco.

GRUNDARE, THE GLOBE-TROTTHING PR, INTERNATIONELLT, 2014 - 2021

Jag startade The Globe-Trotting PR i 2014, en plattform för evenemang, kommunikation och marknadsföring för exklusiva varumärkesföretag.

Jag har arbetat för varumärken som Bvlgari (Dubai, London, Milano), Salvatore Ferragamo (Paris), Montluc Diamonds (Sverige), The CEO Magazine Global (Sydney), GK Investment Holding Group (Lugano, Milano), libanesiska sopranen Majida El Roumi (Mellanöstern och Nordafrika), BRUXO Mezcal (Mexico City), Mana Luxury Group (Mellanöstern), Silvian Heach (Milano) och min fars stiftelse i Paris bland annat.

KOMMUNIKATIONSKONSULT, LKAB, KIRUNA OCH NARVIK, 2011 - 2014

Mitt projekt: Att förbättra det interna kommunikationsflödet från högsta ledningen till anställda i verkstan på den norska filialen. Att lokalisera och förstå grundorsaken till kommunikationsbristerna och se till att lösa det på bästa möjliga med hjälp av 5S och Lean Six Sigma verktyg. Jag fokuserade på att lösa enskilda avdelningsfrågor och motivera dem genom att arbeta tillsammans som ett team för självförstärkande och ökade ekonomiska resultat. Det handlade om att vara kostnadseffektiv, eliminera slöseri och maximera arbetskraftens engagemang. Jag hade som mål att minska det hierarkiska vakuumet mellan ledning och verkstan och förbättra tydligt kommunikationsrutiner mellan den högsta norska ledningen och det svenska huvudkontoret i Kiruna.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR, ALBERT PREMIER, LUXEMBURG, 2009 - 2011

Jag arbetade för ordförande Fernand Schroeder för hans lyxiga boutiquefastighet, The Albert Premier Hotel i Luxemburg, och mitt ansvar var att utveckla varumärkets vision, kommunikation, försäljning och kunddatabas. Mina gäster var 90 % återkommande, främst från den diplomatiska och finansiella sektorn. Sammanfattning: De ansåg att hotellet var deras andra hem och bokade sina favoritrum för hela kalenderåret. Genom att tillhandahålla omtänksam, personlig service och regelbundna galamiddagar för kunduppskattning ökade hotellbokningar från 45 till 75 % inom sex månader.

DIREKTÖR FÖR GLOBALA INTERNATIONELLA RELATIONER, JG BLACK BOOK OF TRAVEL, LONDON OCH NEW YORK, 2009

Baserad i London var jag direktör för globala internationella relationer och försäljning för Bvlgari Hotels i Milano, Bali och London via det globala konsultföretaget JG Black Book, med huvudkontor i New York. Mina tjänster

handlade om kommunikation, PR, FAM-resor, pressresor och arrangör för olika evenemang för Bvlgari.

FÖRSÄLJNINGS, KOMMUNIKATIONS OCH MARKNADSCHEF, THE ADDRESS HOTELS + RESORTS, DUBAI, 2007 - 2008

Ansvarig för att öka antal företagskunder och bokningar, organisera VIP-gruppvisningar, företagsevenemang och marknadsföringsstrategier för det nylanserade hotellvarumärket ägd av EMAAR med ordförande Mohamed Alabbar. Mina marknader var Europa, Skandinavien och Ryssland. Mitt mål var att öka varumärkets VIP/företagsdatabas och årliga inkomst. Jag övervakade personalens kundservice och deras skötselstandarder och genomförde introduktionsutbildning.

FÖRSÄLJNINGS-, KOMMUNIKATIONS- & MARKNADSCHEF, BVLGARI HOTELS & RESORTS, MILANO, 2004 - 2007

Mitt mål var att öka kännedomen om varumärket och försäljningen. Mina marknader var Mellanöstern, Ryssland, USA, Kina och kända personer från hela världen. Jag förberedde den årliga affärsplanen och nästa års prognos som levererades till Bvlgaris huvudkontor i Rom och Ritz Carlton i New York. Jag vårdade min befintliga kunddatabas och sökte efter nya kunder. Jag ökade varumärkets globala medvetenhet genom frekventa försäljningsresor, interna och externa sociala evenemang som öppningen av Bvlgari butiken i Moskva, och omvärldsrelationer.

KOMMUNIKATIONS OCH FÖRSÄLJNINGSAGENT, CALVIN KLEIN, MILANO, 2002 - 2004

Jag arbetade för min fars internationella distributionsföretag inom den italienska mode branschen med huvudkontor i Milano. Mitt jobb var att bygga och utöka varumärket och försäljningen. Jag utvecklade mina territorier genom frekventa försäljningsresor till Moskva, St. Petersburg och Warszawa.

PRAKTIKPLATSER, 1997 - 2002

Moderna Museet i Stockholm

Svenska Kultur Center i Paris

Sotheby's i London

Alexander Von Scholz Konst Galleri i Berlin

Konst Galleri Nathalie Seroussi i Paris

Peggy Guggenheim Museet i Venedig

Etam Modebutik i Paris

UTBILDNING

Sorbonne Universitet, Paris

1999 - 2001 Paris

University College of London, London - Bachelor Degree in Arts and Social Sciences

2001 - 2004 London

SDA Bocconi Universitet, Milano - Master Degree in Business Management

2004 - 2005 Milano