

## Curriculum Vitae

---

**Suku- ja etunimet:** Manninen, Anu Kristiina  
**Ammatit:** Markkinointipäällikkö, työnohjaaja, KTM  
**Osoite:** Suistokatu 1 B 10; 15300 Lahti  
**Syntynyt:** 1.9.1969 Pieksämäellä  
**Perhesuhde:** naimisissa, ei lapsia  
**Gsm:** 040 512 1424  
**E-Mail:** anu\_manninen@yahoo.com

### Ammatillinen koulutus

- Itä-Suomen yliopisto, työ- ja organisaatiopsykologian perus- ja aineopinnot, psykologian perus- ja aineopinnot 1.8.2014-
- Työnohjaaja, Tampereen yliopiston täydennyskoulutuskeskus, 2006-2008
- Kauppatieteiden maisteri (KTM), Jyväskylän yliopisto, Yritystalous ja -hallinto, pääaineena markkinointi, 8.6.1995
- Lahden kansanopisto 1989-1990
- Ylioppilas, Pieksämäen lukio, 1988

**Kielitaito:** englanti, ruotsi, saksa, ranska

### Työkokemus

- **Oy International Business Machines Ab, Helsinki, 9.6.1997 –**  
Olen työskennellyt IBM:llä erilaisissa myynnin, markkinoinnin sekä henkilöstöhallinnon tehtävissä vuodesta 1997.  
**Markkinointipäällikkö**, palvelin- ja teknologiayksikkö, teknologiapalvelut ja konsultointi (1.10.2011-)  
**Rekrytointipäällikkö**, henkilöstöosasto (1.4.2005-30.9.2011)  
**Projektipäällikkö**, palveluyksikkö (1.1.2005-1.4.2005)  
**Myyntipäällikkö** (Business Partner Sales Manager, Business Development Manager), ohjelmistoyksikkö (1.1.2001-31.12.2004)  
**Myyntipäällikkö** (NetGen/SMB), toimialaryhmä (1.1.2000-31.12.2000)  
**Piiripäällikkö** (Dealer Account Rep), PC-yksikkö (9.6.1997-31.12.1999)
- **Canon Oy, Lahti, Myyntineuvottelija, 1.8.1995 – 6.6.1997**  
Toimin myyntineuvottelijana Lahden alueen pienille- ja keskisuurille yrityksille. Tuotevalikoimaan kuului mm. laskimet, faxit ja kopiokoneet
- **Ole hyvä-Konsultit Oy, Lahti, Konsultti, 1.9.1992 – 30.7.1995, Työnohjaaja, 2008 -**  
Opiskelujen ohella työskentelin markkinoinnin kouluttajana pääasiassa Lahden Ammatillisessa Aikuiskoulutuskeskuksessa erilaisilla yrityskursseilla. Vuodesta 2008 olen toiminut työnohjaajana/mentorina sivutoimisesti.

### Vahvuudet

- **Tulosten tekeminen**  
Olen saavuttanut haastavia tavoitteita ja tehnyt hyviä tuloksia sekä myyntitehtävissä, markkinoinnissa että työssäni HR:ssä. Olen kehittänyt itseäni ja taitojani sekä aktiivisesti etsinyt uusia tapoja tehdä asioita paremmin ja tehokkaammin. Ajattelen ja toimin asiakaslähtöisesti ja minulla on kokemusta uusasiakashankinnasta, asiakas-/kumppanisuhteiden rakentamisesta, kehittämisestä ja ylläpitämisestä.
- **Vastuun kantaminen**  
Kannan vastuun työstäni ja pidän kiinni tehtäville asetetuista aikatauluista ja tavoitteista. Huolehdin omasta ammattitaidostani ja olen jatkuvasti kehittynyt työssäni.
- **Kansainvälisyys**  
Työskentelen kansainvälisessä yrityksessä, jossa tapaan päivittäin erilaisia ihmisiä, joiden kanssa kommunikoin suullisesti ja kirjallisesti englanniksi. Olen vuorovaikutuksessa päivittäin yrityksen kansainvälisen verkoston, palvelukeskusten ja asiantuntijoiden kanssa.
- **Vuorovaikutus- ja tiimityötaidot**  
Tunnen oman työni kannalta olennaiset yhteistyökumppanit ja luon, kehitän ja ylläpidän toimivia yhteistyösuhteita kaikkien työhöni liittyvien sidosryhmien kanssa. Minulla on myös selkeä käsitys roolistani verkostossa. Toimin ryhmä-, neuvottelu- ja haastattelutilanteissa rakentavasti, kysyn ja kuuntelen, olen läsnä ja valmistaudun tilanteisiin hyvin etukäteen.