



KONTAKT

18.04.1996
+47 46546460
icami@hotmail.no

Motlandsmarka 230
4365, Nærbø
Rogaland

STYRKER

**Teknisk forståelse og
IT-kompetanse**

**Sterke kommunika-
sjonsevner**

**Relasjonsbygging og
kundeorientering**

Ledelse og samarbeid

**Salg og strategisk
forretningsutvikling**

**Analyse og beslut-
ningstaking**

SPRÅK

Norsk: Morsmål

Engelsk: Flytende både
skriftlig og muntlig. Jeg
har bodd i Storbritannia.

INTERESSER

Trening, turer, innebandy
tegning, maling, reising,

CAMILLA SEELAND

Nyutdannet innen Backend-Utvikling | Leder og salgserfaring

PROFIL

- Nyutdannet Backend Utvikler Januar 2025, med fokus på databaser, API-er, autoriseringer og skytjenester.
- For tiden utvider jeg min kompetanse innen frontend-utvikling gjennom et intensivt kodekurs for å bli fullstack-utvikler.
- Med 3 års ledererfaring som butikksjef og franchisetaker har jeg utviklet sterke ferdigheter innen forretningsutvikling, relasjonsbygging og strategisk planlegging. Jeg trives med å jobbe datadrevet for å forstå kundebehov og optimalisere løsninger, og jeg har en strukturert og analytisk tilnærming til problemløsning.
- Jeg er målbevisst, kundeorientert og trives med å samarbeide for å skape gode løsninger.
- Jeg er motivert for å bruke teknologi til å utvikle innovative og samfunnskritiske løsninger, og ønsker å bidra til spennende prosjekter der teknologi skaper verdi for kunder og samfunn.

UTDANNING

NOROFF SCHOOL OF TECHNOLOGY AND DIGITAL MEDIA | BACKEND-UTVIKLING

Fagskole | Nettbasert
januar 2023 – januar 2025

- Toårig utdanning med fokus på avansert programmeringskompetanse innen databaser, JavaScript, og API-utvikling.
- Studiet gir solid erfaring med moderne teknologier som AWS, REST API-er og servere i tillegg til flere fokusområder, som autentisering med JWT, i tillegg til CI/CD-pipelines og smidige utviklingsmetoder.
- Lærte å utvikle applikasjoner som dekket tekniske behov og løsninger som er skalerbare, pålitelige og brukervennlige, som kan brukes til å forstå og tilby effektive IT-løsninger.
- Gjennom studiet har jeg jobbet med en rekke prosjekter innen databaser og autoriseringer, der jeg har utviklet skalerbare og sikre løsninger. Dette har gitt praktisk erfaring med design og implementering av systemer som håndterer brukertilgang, sikker datahåndtering og optimalisert databaseytelse.
- Sterke analytiske evner gjennom kontinuerlig problemløsning og læring, reflektert i gode karakterer og beståtte eksamener.

DE MONFORT UNIVERSITY | SPILLDESIGN (GAME ART DESIGN)

Fulltidsstudie på stedet | Leicester, United Kingdom
September 2015-juni 2018,

- Bestått 3-årig Bachelor i spilldesign, med fokus på tekniske, brukervennlige og kreative løsninger.
- jeg har opparbeidet meg en dyp teknisk forståelse og kompetanse innen prosjektstyring og flere teknologiske plattformer.

KURS & SERTIFISERINGER

Kodehode (pågående)

JobLoop

3 måneder kode-kurs med Mentor innen Frontend Utvikling. Lærer teknologier som React, Next.js, TailwindCSS og TypeScript.

Grunnoppplæring i arbeidsmiljø(HMS)

HMSDESIGN AS

Grunnleggende innføring i de viktigste temaene innenfor HMS, med tilstrekkelig kunnskap og forståelse for gjeldende lover og krav.

FØRERKORT

Bryne Trafikkskole

Klasse B Automatgir

Bitastadskolen

Bitastad AS

fullført eksamen gjennom et program bestående av opplæring innen **ledelse, verdier, kultur**, salgstrening, HMS, Økonomi og mattrygghet.

Salgskurs for butikk-medarbeidere, bransje-program for detalj og faghandelen

Folkeuniversitetet

Bestått teoretisk eksamen karakter 4. førsteklases kundeservice, salgsstrategier, produktkunnskap, salgspsykologi, markedsføring og kampanjer, lovverk og etikk, driftforståelse

Etablererprøve - serveringsloven

Samfunnssikkerhetssenteret i Rogaland.

bestått offentlig kunnskapsprøve for serveringsbevilling

JOBBERFARING

FRANCHISETAKER | BUTIKKEIER | BIG BITE BRYNE

September 2020 – September 2023 | Bryne, Rogaland

Lederansvar, strategisk salg, opplæring av ansatte, Power BI, kundeorientert, samarbeid, målsetting

- Strategisk salgsledelse: Utviklet og implementerte målrettede salgs strategier, inkludert budsjettering, kampanjeplanlegging og samarbeid med lokale partnere for å optimalisere markedsføringen og oppnå kontinuerlig salgsvekst.
- Kundeorientert fokus: Sørget for høy kundetilfredshet gjennom profesjonell kundeservice, skreddersydd kundeopplevelse og oppfølging av lojalitetsbyggende tiltak og personalmøter.
- Dataanalyse og beslutningsstøtte: Brukte Power BI og Microsoft Excel for å analysere salgstrender og kundedata, noe som ga et solid grunnlag for å forbedre drift og identifisere nye vekstmuligheter.
- Relasjonsbygging og teamutvikling: Bygget sterke relasjoner med ansatte, kunder og samarbeidspartnere. Opplæring, salgstrening og teambuilding for å inspirere og motivere teamet til å oppnå felles mål.
- Drift og personalansvar: Tok ansvar for hele butikkdriften, inkludert rekruttering, HMS-oppfølging og opplæring av ansatte i salg og konfliktløsning, for å sikre både kvalitet og trivsel på arbeidsplassen.
- Ledelse og endringsstyring: Erfaring med å drive forbedringsprosesser, implementere nye strategier og lede team mot felles mål – egenskaper som er viktige i teknologiske utviklingsprosjekter.
- Resultater: Leverte årlig omsetningsvekst på 13% i bedriften gjennom fokus på datadrevne beslutninger, effektiv ressursutnyttelse og kontinuerlig forbedring av drift og kundeopplevelser.

SALGSKONSULENT | STORM GROUP AS

August 2019 – Oktober 2019 | Stavanger, Rogaland

- Toppselger: Etter kun tre uker i jobben ble jeg anerkjent som toppselger på landsbasis, med flest salg i Norge på én uke.
- Kundeinteraksjon: Møte kunder ansikt til ansikt for å sikre en personlig og tillitsfull dialog. Gjennom denne direkte tilnærmingen bygde jeg sterke relasjoner og oppnådde gode resultater for både kunden og selskapet.
- Kundeservice og etikk: Ved å kombinere sterke salgsteknikker med en oppriktig interesse for kundens behov, sørget jeg for at kundene mottok tydelig og ærlig informasjon om produktene. Mitt mål var å skape varige kunderelasjoner og tillit.

BUTIKKMEDARBEIDER | BIG BITE JÆRHAGEN

Oktober 2018 – August 2020 | Kleppe, Rogaland

- Teamarbeid, relasjonsbygging, kundeservice, ansvarlig for varebestilling, oppnådde gode resultater gjennom mersalg og salgstrategier.

REFERANSER

Referanser oppgis ved forespørsel.