

# Holm Marcher & Co.

## Digital Account Manager til JP/Politikens Hus

JP/Politikens Hus søger en dygtig og ambitiøs Digital Account Manager, som vil få ansvar for sin egen portefølje og salg af digitale kampagner på eb.dk, jp.dk og finans.dk. Du vil desuden blive en del af et salgsteam, der gennemgår en gennemgribende og spændende udvikling med indførelsen af nye annonceteknologier og måder at arbejde med salg på.

### Om JP/Politikens Hus

JP/Politikens Hus er en af Danmarks førende medievirksomheder. JP/Politikens Hus opstod 1. januar 2003, ved en fusion mellem Politikens Hus og Jyllands-Posten. Koncernens udgivelser tæller blandt andet Ekstra Bladet, Jyllands-Posten og Politiken samt nogle af Danmarks toneangivende erhvervsudgivelser. JP/Politikens Hus ejer 49,9 pct. af Dagbladet Børsen og står bag Finans og Watch Medier. JP/Politikens Forlag udgiver en række af Danmarks og Sveriges mest læste forfattere. Og i regi af Politikens Lokalaviser udgives mere end 50 lokale ugeaviser i Danmark og Sverige. JP/Politikens Hus er stærkt positioneret i markedet med medier, der tegner sig for omkring halvdelen af tidsforbruget på danske, kommercielle nyhedssites. JP/Politikens Hus er hver måned i kontakt med over 3 mio. danskere på tværs af de digitale og trykte medier. JP/Politikens Hus' formål er, at oplyse borgerne om samfundet. Med journalistik, debat og litteratur udstyrer JP/Politikens Hus borgerne med fakta og viden, som gør borgerne bedre til at tage aktivt del i et demokratisk samfund. En publicistisk virksomhed der varetager et afgørende samfundsansvar.

JP/Politikens Hus beskæftiger godt 2.100 ansatte og havde i 2018 en omsætning på 2,8 mia. kr. JP/Politikens har en ambitiøs vækstplan, og har bare i 2018 lanceret tre nye erhvervsmedier, et historiemagasin, en ny daglig podcast, en børneavis, og har indgået aftale om opkøb af Saxo.com, Danmarks største online boghandel.

### Positionen

Som Digital Account Manager vil du få muligheden for at blive en del af et salgsteam, der i disse år gennemgår en stor udvikling med indførelsen af nye annonceteknologier og dermed også nye måder at arbejde med salg på. JP/Politikens Hus tilbyder en spændende rolle, hvor du vil komme til at arbejde med mindre- og mellemstore annoncører, som køber ind gennem et mediebureau. Du får ansvar for din egen portefølje bestående af både eksisterende og nye kunder som skal udvikles i forskellige kommercielle retninger. Det er væsentligt, at man her arbejder med en struktureret og strategisk tilgang til kundekontakt og potentielle kunder og kan prioritere sine indsatser derefter. Man kommer desuden til at arbejde med salg af digitale medier på nogle af Danmarks største og mest kendte nyhedssites som eb.dk, jp.dk og finans.dk, og får ansvaret for at digitale salgsfremstød og kampagner gennem bl.a. IO, Programmatic og Native.

Dine primære arbejdsopgaver bliver bl.a.:

- Account Management på egen portefølje bestående af mindre- og mellemstore annoncører som køber ind gennem et mediebureau.
- Salg af digitale kampagner (IO, Programmatic og Native) på hhv. eb.dk, jp.dk og finans.dk.
- Mødebooking, tilbudsgivning og ordrehåndtering.
- Kundekontakt og -pleje
- Fokus på customer succes of at mindske churn blandt dine kunder

Vi forventer desuden, at du forstår at være en god kollega og holdspiller, som er med til både at vinde og tabe sammen med dit team.

### Din profil

Vi forventer, at du kommer med en relevant uddannelse inden for marketing og kommunikation, og at du har en stærk faglighed inden for digitale kampagner og værktøjer. Du har gerne 3-5 års brancheerfaring fra medievirksomhed, mediebureau eller andet bureau med virke i branchen.

Du skal være drevet af at skabe relationer, være resultatorienteret og nysgerrig, og så skal du have en høj grad af integritet i dit salgsarbejde. JP/Politikens Hus har en vision om at være den foretrukne samarbejdspartner hos kunderne,

## **Holm Marcher & Co.**

hvilket de efterlever gennem deres kerneværdier, som er effekt, viden, tilgængelighed og relationer. Det betyder at de løbende dygtiggør sig, for at fastholde deres førende position i markedet. Som salgsprofil skal du derfor være en dygtig farmer, som både kan fastholde og servicere eksisterende kunder. Din succes skabes dog også på baggrund af dit store hunter-gen, hvor du skaber nye kunderelationer og dermed salg til nye kunder.

For at sikre customer succes, skal du være i stand til at opbygge en tæt relation med kunden, via dyb indsigt i JP/Politikens Hus' forskellige produkter og medier. Vi forventer desuden en stor interesse og viden om digitale produkter, medier, social media, data og analyse. JP/Politikens Hus er en utrolig stærk spiller i mediebranchen, og det er derfor afgørende, at du som Digital Account Manager kommer med en forståelse for mediebranchen og -markedet generelt, samt et ønske om at forstå JP/Politikens forretning i dybden, for at sikre en optimal kunde- og salgsproces. Du er velbevandret i det digitale, og kommer gerne med en stærk værktøjskasse inden for arbejde med medier, SoMe, CRM, eller lignende. Derudover har du praktisk erfaring med at formulere strategier og eksekvere dem i praksis.

Som person kommer du med et højt drive og du er en sand teamplayer. Du er ikke bange for at tage fat på vanskelige opgaver, og så har du en stærk faglighed. Udover det forventer vi, at du er robust og udstyret med godt humør og en optimistisk tilgang til de udfordringer du møder.

### **Interesseret?**

Hvis du ønsker at ansøge eller vide mere om jobbet, er du velkommen til at kontakte Klaus Markholt-Hansen på mail [kmh@holmmarcher.dk](mailto:kmh@holmmarcher.dk) eller på tlf 29 91 10 37.