

CRM Account Manager til Ogilvy

Ogilvy søger en ambitiøs og detaljeorienteret CRM Account Manager, der med en kombination af gode projektlederegenskaber og stærke kompetencer inden for dialogmarkedsføring vil få ansvar for at drive og lede spændende og innovative projekter for større og mindre kunder. I en rolle, hvor du har stort ansvar og mulighed for at præge dine kunders CRM løsninger.

Om Ogilvy

Ogilvy er blandt de førende bureauer i Danmark og globalt. De er en del af det globale Ogilvy netværk, som år efter år høster priser for løsninger, der kombinerer kreativitet med effektivitet. Hos Ogilvy ved de, at aktiv dialog med virksomhedens kunder er med til at skabe afgørende resultater. De tror på, at kommunikation og marketingløsninger skal være services for kunden og gøre det let at være kunde. Kort og godt er målet hos Ogilvy at forløse potentialet i hele kundens beslutningsrejse. Derfor udvikler Ogilvy involverende kommunikation og marketingløsninger i krydsfeltet mellem strategi, kreativitet, data og marketingteknologi. Ogilvy arbejder med komplekse dialog- og digitale projekter for nogle af Danmarks største og mest interessante virksomheder. De arbejder på tværs af kanaler og teknologi og sætter standarden for, hvordan dialog skabes "best in class". Hos Ogilvy er der en uformel, afslappet kultur med plads til forskellighed og fokus på at udvikle koncepter, som både giver resultater på kort sigt og grobund for mere langsigtede initiativer.

Jobbet

Som CRM Account Manager hos Ogilvy bliver din primære rolle at drive og lede dialogprojekter for bureauets kunder. Der lægges vægt på, at du både er selvkørende og trives med at samarbejde, da du både bliver ansvarlig for at planlægge, udvikle og implementere målrettede kampagner og dialogprogrammet for dine kunder i tæt samarbejde med bureauets Head of Customer Engagement.

Du er velbevandret i det digitale, og kommer selvfølgelig med en stærk værktøjskasse og gode eksekveringskompetencer inden for arbejdet med CRM, marketing automation og dialogmarkedsføring. Du er bredt digitalt funderet og kan forstå og analysere dig frem til de rette digitale løsninger for kunden på tværs af kanaler. Du har evnen til og interesserer dig for at sætte dig ind kundens forretningsområde og formår at få indblik i strategien, så du er i stand til at finde den bedst mulige løsning for kunden.

Dine primære arbejdsopgaver omfatter:

- Projektledelse på dialogopgaver på en eller flere af Ogilvys kunder samt på nye kunder
- Strukturering og planlægning af dit arbejde samt sikre en fornuftig økonomi på projekterne
- Brief af kreativt team og koordinering med samarbejdspartnere
- Implementering af dialogværktøjer og -discipliner samt løbende opdatering af din viden om CRM, dialog, marketing automation og MarTech
- Rådgivning og arbejde med at indhente data og sætte disse i spil som engagerende og personaliseret indhold i kundernes økosystem samt kunne navigere i forskellige former for tests (SL, A/B, split etc.)
- Udvikling, udtænkning og eksekvering af dialogflows for at styrke og udvikle kommunikationen
- I samarbejde med Head of Customer Engagement forme, udvikle og pleje kunderelationer

Din profil

Den ideelle kandidat er du uddannet fra CBS, ITU eller lignende. Du kommer med 3-5 års erfaring inden for CRM, dialogdrevne loyalitetsprogrammer og e-mailbaseret kommunikation. Du besidder stærke projektlederegenskaber og for dig er overblik, struktur og opfølgning kernen af, hvordan du trives bedst og hvordan du håndterer dine projekter. Du er dertil proaktiv, struktureret, udadvendt og god til at arbejde med og håndtere mange forskellige stakeholders.

Som person er du en sand teamplayer, der samtidig tager ansvar for egne deadlines og sørger for, at opstillede mål bliver nået. Du er ikke bange for at tage fat på vanskelige opgaver, og så har du en stærk faglighed. Endelig forventes det, at du er robust og udstyret med godt humør og en optimistisk tilgang til de udfordringer du møder.

Holm Marcher & Co.

Interesseret?

Hvis du ønsker at vide mere om jobbet, er du velkommen til at kontakte Malene Friis Bentzen på +45 27 47 89 89 eller på mfb@holmmarcher.dk.