Marketing Automation Specialist – kan du skabe personlige kunderejser, der engagerer og fastholder medlemmerne? (34 eller 37 timer)

Vil du bygge de kunderejser, som tusindvis af mennesker møder gennem hele deres arbejdsliv?
Hos Ase har vi et stærkt datagrundlag og høje ambitioner. Nu søger vi en specialist, der kan omsætte data og teknologi til relevante kunderejser, stærkere medlemsoplevelser og målbare forretningsresultater.
Det her er en rolle for dig, der gerne vil sætte et tydeligt aftryk.

Din rolle
Du får en central rolle i udviklingen af vores CDP- og Marketing Automation-setup i Bloomreach og bliver bindeled mellem data, teknologi, kommunikation og forretning.

Du kommer blandt andet til at:
- Udvikle værdiskabende kunderejser gennem hele medlemslivscyklussen.
- Omsætte data til personalisering og datadrevet beslutningslogik, blandt andet gennem Next Best Action.
- Teste og optimere indsatser med fokus på engagement, fastholdelse og konvertering.
- Afprøve AI, hvor det kan styrke personalisering, indhold og arbejdsprocesser.
- Etablere principper, dokumentation og kompetencer, så flere kolleger kan arbejde selvstændigt i Bloomreach uden at gå på kompromis med kvalitet og datasikkerhed.
- Samarbejde tæt med kolleger i Digital Salg & Marketing og Data & Analyse samt Casper Stork Tønnes, der er Product Owner for løsningen.

Du vil trives i rollen, hvis du tager ejerskab, skaber fremdrift og er med til at forme løsningerne undervejs.

Sådan ser din succes ud efter 12 måneder
Efter dit første år har du blandt andet bidraget til, at:
- Vores vigtigste kunderejser er moderniseret med afsæt i medlemmernes adfærd og behov.
- Vi arbejder systematisk med test, læring og effektmåling.
- Vi kan dokumentere en tydelig effekt på engagement, fastholdelse og konvertering gennem vores Marketing Automation-indsatser.

Vi forestiller os, at du...
- Har flere års erfaring med CDP, Marketing Automation og datadrevne kunderejser.
- Har arbejdet med Bloomreach eller platforme som Salesforce Marketing Cloud, Braze, Adobe Campaign eller HubSpot.
- Har erfaring med segmentering, triggers, dynamisk indhold og personalisering.
- Er teknisk stærk og fortrolig med data og datastrukturer.
- Har erfaring med avanceret personalisering, beslutningslogik eller Next Best Action.
- Arbejder struktureret og kommercielt og kan omsætte mulighederne i AI til konkrete, skalerbare løsninger.

Derfor skal du vælge Ase
Du bliver en del af Digital Salg & Marketing, hvor vi kombinerer høje ambitioner og stærk

faglighed med tillid, fleksibilitet og godt samarbejde.
Vi tilbyder blandt andet:
•34 eller 37 timer om ugen inklusive betalt frokostpause.
•Gode muligheder for fleksibilitet og kompetenceudvikling.
•Et fagligt ambitiøst team med humor og plads til forskellighed.
Derudover tilbyder vi naturligvis de personalegoder, du forventer af en moderne arbejdsplads.
Stillingen har base i Kolding, hvor du arbejder mindst tre dage om ugen. De øvrige dage har du mulighed for at arbejde fra vores andet kontor i Brøndby. Hjemmearbejde er lejlighedsvis en mulighed, men vi prioriterer samtidig at dyrke fællesskabet i teamet ved at møde ind på kontoret sammen – for det er der magien opstår, når vi udvikler og eksekverer på ting sammen.

Hvem bliver din leder?
Du refererer til Digital Salgs- og Marketingchef Henrik Bonde Hanfgarn, som beskriver sin ledelsesstil sådan:
"Strategi er vigtig, men værdien opstår i eksekveringen. Jeg tror på tillid frem for kontrol og giver dygtige mennesker plads til at tage ansvar. Til gengæld forventer jeg, at du tænker i helheder, tager initiativ og siger til, når noget ikke giver mening."

Skal vi arbejde sammen?
Vi forventer opstart i januar 2027 eller hurtigst muligt derefter. Vi behandler ansøgninger løbende og indkalder relevante kandidater til samtale.
Ønsker du at høre mere om jobbet, er du velkommen til at kontakte **Digital Salgs- og Marketingchef Henrik Bonde Hanfgarn på hboh@ase.dk eller +45 21 37 43 82.**
Vi modtager kun ansøgninger gennem vores rekrutteringssystem.

Vi glæder os til at høre fra dig!