

Senior konsult inom marknadsföring, specialist på att driva, skala upp och optimera digital försäljning

Mathias är en erfaren digital marknadsförare med spetskompetens inom performance marketing och digital annonsering. Han uppfattas som analytisk, resultatriktad och strukturerad och har omfattande erfarenhet av att ansvara för och arbeta med digital försäljning, SEM, annonsering, affiliate och SEO hos marknadsteam och byråer. Han brinner extra för att hjälpa företag ta tillvara möjligheterna som finns genom att utveckla och optimera företags digitala försäljning, digitala kanaler och performance marketing.

Mathias är både strategisk, analytisk, affärsinriktad och gillar operativt arbete. Det gör att han både kan ta fram strategier, genomföra analyser, utföra delar av arbetet själv, agera kravställande eller rådgivande. En bred men samtidigt djup kompetens som uppskattats hos ledningsgrupper, affärsansvariga och som bollplank med kollegor.

Kunskapsområden:

- Strategier för marknadsföring, kanaler, innehåll och för att nå specifika målgrupper.
- Digital försäljning och leadgenerering. Analys, planering och åtgärder för att effektivisera och skala upp den digitala försäljningen och/eller leadgenereringen via digitala kanaler.
- Analyser, attribution och framtagande av nyckeltal, utveckling, målgrupper och potential. Inhämtning, analyser och uppföljning av data från annonsplattformar, Google Analytics, Excel, interna källor (affärssystem, CRM) och externa källor. A/B-testande. Framtagande av data och rekommendationer till beslutsunderlag för ledningsgrupper och styrelser.
- Digitala kanaler i form av utveckling av webb, kundappar eller mina sidor.
- Förändringsarbete, digital transformation och affärsutveckling
- Branding i form av effektivt och insiktsdrivet varumärkesarbete vid digitala kanaler.
- Budgetarbete med planering, kanalval, allokering och styrning gentemot affärsmål.
- Organisering av marknadsteam i form av intern kompetens, roller och extern hjälp.

Sektorer:

- B2C: Större bolag och scale-ups. B2B: Företagstjänster
- Bank, finans, digitala tjänster, böcker, tidskrifter, telekom, hemelektronik, resor.
- Omfattande erfarenhet av abonnemangsbaserade tjänster.
- E-handel

Verktyg/IT-kompetens:

Google Analytics, Excel, Google Ads, Microsoft Advertising, Facebook Business Manager och liknande self-service plattformar för annonsering, SEMrush, Ahrefs, Google Search Console, Wordpress, Contentful, CRM, affärssystem och BI-verktyg (analys), JIRA, Slack, Teams, Zoom m.fl.

Utbildningsnivå:

Uppsala Universitet: Studier i företagsekonomi med inriktning marknadsföring och organisation.
Medieinstitutet: Digital marknadsföring.

Geografisk täckning:

Inom Stockholmsområdet, Uppsala eller Mälardalen. Även möjlighet till distansarbete.

Ersättning:

Diskuteras utifrån uppdragets omfattning

Kontakt: För ytterligare information om Mathias, kontakta Magnus Wallén på 0702-687420.