

CRM & Marketing Automation specialist – Fokus på digital kommunikation, marknadsstrategier, segmentering, projektledning

PostNord, Bonava och UC är några av de företag där Jenny har gjort betydande skillnad. Med över 10 års erfarenhet inom försäljning, marknadsföring och CRM har hon arbetat både operativt och strategiskt i större organisationer inom både B2B och B2C i olika branscher.

Jennys styrka ligger i kombinationen av teknisk och kreativ kompetens, vilket gör att hon förstår hur alla delar samverkar för att driva tillväxt, lojalitet och nå effekt i marknadsbearbetningen. Hon är även van att implementera digital kommunikation och strategier som resulterat i nya och förbättrade arbetssätt och processer, bygga och hantera automatiserade marknadsföringskampanjer och driva leads mot försäljning. Inklusivt att skapa målgruppsanpassat innehåll och använda digitala verktyg för att nå ut till rätt målgrupp vid rätt tidpunkt.

Jenny är teknikdriven. Tycker om att sätta sig in i nya system och kan snabbt lära sig nya plattformar. Hon uppskattas för sin positiva inställning, engagemang, produktivitet och kundfokus. Hon tar gärna ansvar för projekt och frågor som hamnar på hennes bord, ser till företagets bästa och delar gärna med sig av sina kunskaper. Jenny trivs bäst i en öppen kultur där man drivs av att arbeta mot uppsatta mål med öppen dialog, varierande arbetsuppgifter, intellektuell stimulans och möjlighet till utveckling. Jenny växer av ansvar och tar gärna en utvecklande roll, där hennes egenskaper som strukturerad, handlingskraftig och lösningsorienterad kommer bäst till sin rätt.

Kunskapsområden:

- Strategisk och operativ kunskap inom marknadsbearbetning, försäljning, kundvård, CRM, Marketing Automation, Inbound marketing, Pre-marketing, Leeds, web, analys, content, E-mail marketing, ADR, Guidelines, tonalitet.

- A/B Test, KPI mätning, Templates, UTM-tagging, automations, e-mail skapande,
- Agilt arbetssätt, projektledning, optimering, processer, effektiva arbetssätt.
- Kundresa, events, aktiviteter, kampanj
- Content-plan, digital strategi, nyhetsbrev, ad-hoc
- Analys, insikt, mätning, segmentering, Datadriven livsstils segmentering MOSAIK, insikt kundbeteende rådgivning mot content byrå, GDPR-Efterlevnad
- Dashboards, rapporter

Verktyg/IT-kompetens:

- Salesforce, MS Dynamics, Lime, Pardot, Marketo, Eloqua
- CMSer, Adobe Dreamweaver (Kraftfullt verktyg för webproduktion)

- MS Office 365, Powerpoint, Excel, Word och Teams
- SoMe; facebook, Instagram, linkedin

Utbildningsnivå:

- Simplilearn Masterclass - Cybersäkerhet (pågående)
- Hubspot Academy sales hub 2024
- Salesforce Trailheads 2022
- SPIN (Försäljning) 2019

Kontakt: Magnus Wallén, 0702-687420, magnus.wall@team720.se för ytterligare information om Jenny