

Senior SEM Specialist

Frist:
30-06-2024

Vil du skabe og lede dit eget SEM specialist team i et voksende bureau med store kunder, stærke processer og enestående udviklingsmuligheder?



Introduktion

Vi rådgiver vores kunder om digital markedsføring. Og sammen med de kunder skaber vi synlige resultater for kundernes forretning.

Vi er bredt anerkendt som nogle af Nordens dygtigste specialister til Paid Social. I slutningen af 2021 blev vi genfødt. Vi fik en ny identitet, der markerer, at vi nu også tilbyder flere services til vores kunder. Og nu skal vi endelig til at blive de bedste til Paid Search. Skal du være med til at støbe fundamentet?

Jobbeskrivelse

Som Senior SEM Specialist vil du få ansvar for store profilerede kunder såvel som startups i vækst. Ligheden mellem kundetyperne er, at kunderne har ambitiøse vækst mål og høje budgetter. Uanset kundetype vil dine samarbejder med kunderne bære præg af et højt niveau af strategisk sparring samt udvikling, implementering, optimering og rapportering af på skræddersyede løsninger.

Arbejdsopgaver

- **Strategi og roadmaps**

Udarbejd strategier og roadmaps for vores største kunder samt start-ups, der befinder sig i en bred vifte af industrier, brancher og lande. Du får fuldt ansvar for dine egne accounts. Derfor er det altafgørende, at du tager ejerskab over processen.

Du skal også eksekvere dine egne strategier herunder opsætning, optimering og evaluering af kampagner. Det vil være dit ansvar løbende at optimere strategi og retning, når du vurderer det relevant for den enkelte account. Det sker i samarbejde med det øvrige team på Paid Social, e-mail marketing og content-produktion.

- **Analyse**

Skabe indsigt i- og analysere kundefærd ud fra data i Google Ads, Google Analytics og andre tredjepartsprogrammer og tools for derved at forstå, hvordan denne data kan danne grobund for optimering af kundens strategi samt deres overordnede digitale forretning.

- **Kunderapporter**

Udarbejde detaljeret månedlige rapporter til kunden, der giver indblik i performance og planen for samarbejdet fremadrettet – både for Facebook og Instagram specifikt men også andre marketingkanaler og steder i værdikæden.

Vores faglige forventninger til dig

Vi forventer, at du har minimum 2 års erfaring med digital markedsføring og paid search fra et andet bureau.

Du har en stærk forståelse for digitale medier, analyse og annoncering (herunder Facebook, Google Ads, SEO, Google Analytics og Email Automation).

Du er vant til kundedialog og stakeholder management med forskellige kunder i forskellige brancher.

Du er vant til at tænke over, hvad der skaber mest værdi for kunden. For du skal bruge din tid på dét, der skaber størst værdi.

Som person er du ...

- Ikke bange for at tage ansvar og være proaktiv i samarbejde med både kunder og kollegaer.
- Struktureret og målrettet i dit arbejde. Og du kan håndtere kunderelationer med overskud og selvsikkerhed.
- Drevet af ansvar, udfordringer og en meget stejl læringskurve.

Vi tilbyder

- En arbejdsplads, hvor performance bliver skabt gennem det bedste fra bureauverdenen: Høj energi, frihed under ansvar og læring. Vi vægter en kultur med samarbejde, indflydelse, tillid samt plads til familie og fritid.
- At være en del af en ambitiøs vækstrejse, hvorfor vi kun har fokus på de rigtige, langvarige samarbejder med spændende virksomheder.
- Uformel omgangstone, hvor der ofte bliver sunget med i storrumskontoret til både Backstreet Boys og Queen.
- Stort fokus på din personlige udvikling. Du får også rig mulighed for at udvikle dine faglige kompetencer.
- Sparring, egne interne oplæg og faglig udvikling.
- En fuldtidsstilling i et lækkert kontormiljø i København S.

Har du spørgsmål til stillingen?

Så kontakt Nikolai Pedersen, CEO & Partner, på mail, np@pl-partners.dk eller telefon, [26 49 99 69](tel:26499969).

Alternativt kan du kontakte Una Petersen på mail, una@pl-partners.dk, eller telefon, [51 89 41 42](tel:51894142).

Ansættelse hurtigst muligt.