

CRM Manager til Mybanker – Vil du forme fremtidens kunderejse i krydsfeltet mellem finans og tech?

Hos Mybanker er vi i fuld gang med at bygge noget stort. Vi skaber et stærkt finansielt univers, der hjælper mennesker med alt fra boligdrømme og hverdagsøkonomi til finansiering af deres næste køkken. Ambitionen er klar: Kunderejsen skal være enkel, relevant og give mening hele vejen. Og her kommer du ind i billedet.

Vores database af brugere tæller over 100.000 danske husstande, og vi vokser i højt tempo. Med masser af data og store ambitioner vil vi nu tænke kunderejsen skarpere end nogensinde før. Derfor leder vi efter en CRM Manager, der trives med ansvar, korte beslutningsveje og muligheden for at sætte sit tydelige aftryk.

Som CRM Manager får du end-to-end-ejerskab over CRM-området og bliver en nøglespiller i at sikre relevante, personaliserede og datadrevne kunderejser. Du er med til at bygge strukturen, prioritere indsatserne, udføre opgaverne og løbende optimere i et miljø, hvor der er plads til at eksperimentere og skalere det, der virker.

Du bliver en del af marketingteamet og arbejder tæt sammen med vores produkt- og techteams. Du er med til at omsætte forretningsmål og brugerindsigter til konkrete løsninger, der kan mærkes i både performance og brugeroplevelse.

Dine primære opgaver:

- **Udvikling og drift af kunderejsen:** Du spiller en central rolle i at udvikle og drifte kommunikationen med vores brugere på tværs af meget forskellige kundegrupper og kunderejser med høj kompleksitet.
- **Ejerskab og strategi:** Du bliver den drivende kraft på CRM-området. Det er dig, der lægger planen for, hvordan vi fastholder og aktiverer vores kunder fremadrettet, og eksekverer på planerne.
- **Eksekvering:** Du opsætter flows, segmenterer og optimerer med afsæt i data og brugeradfærd, og du sikrer skarp kommunikation gennem hele kunderejsen – i tæt samarbejde med vores produkt- og techteams. Du interesserer dig for infrastrukturen, og at data vedligeholdes korrekt.

Hvem er du?

Vi leder efter en profil, der både har det strategiske overblik, lyst til at drive området og modet til at få fingrene helt ned i maskinrummet.

- **CRM-erfaring:** Du har solid erfaring med CRM-drift. Har du arbejdet i Braze eller en lignende CRM-platform, er det en klar fordel. Kendskab til Wordpress er ligeledes en fordel.
- **Datadrevet og analytisk:** Du elsker at se resultaterne af dine A/B-tests, og du ved, at den gode kunderejse starter med valid data.
- **Teknisk forståelse:** Du er ikke bange for at tale med udviklere, og du ved, hvad der kræves for at få data til at flyde mellem systemerne.
- **Kommunikative evner:** Du skriver flydende og fejlfrit dansk, og du ved, hvordan man rammer modtageren, så de rent faktisk åbner mailen og reagerer på indholdet.

Hvad tilbyder vi?

Vi er en Fintech-virksomhed med base midt i Indre By i København, og vi prioriterer en hverdag, der hænger sammen. Det betyder fleksibilitet, attraktive personalevilkår og en kultur, hvor vi tror på tillid frem for kontrol.

Du bliver en del af et tæt sammentømret marketingteam på fem ambitiøse kolleger. Vi lover en hverdag med høj faglighed, masser af ansvar og en uformel omgangstone.

Lyder det som noget for dig?

Hvis du er klar til at tage styringen på vores CRM-rejse, så send os din ansøgning til **jh@mybanker.dk** inden 2. februar.

Har du spørgsmål til stillingen, så ring eller skriv til fungerende marketingchef **Jens Hjarsbech** på **26 19 65 25** eller **jh@mybanker.dk**.