

E-commerce Manager

Vil du være med til at skabe øget vækst med vores e-commerce forretning?

I samarbejde med det øvrige e-commerce team bliver du ansvarlig for at drive og styrke vores Channel Marketing indsatser overfor vores e-commerce kunder i vores forskellige salgskanaler (caféer, barer, hoteller, sport, forlystelsesparker, tankstationer mm.) herunder aktivering af vores brands med fokus på konstant værdiskabelse for os og vores kunders forretning.

Stillingens primære formål er at sikre driften af den danske B2B webshop herunder udvikle og implementere løsninger, der kan øge indtjeningen for os og vores kunder gennem øget rådgivning og kommunikation. Du ved derfor, hvad der skal til for at skabe øget salg på en B2B webshop, og hvor meget kommunikation, en målrettet contentplan, marketing automation flows, cross selling og andre initiativer betyder for at øge basket size og skabe øget vækst.

Dine primære arbejdsopgaver bliver at:

- Sikre driften og udviklingen af Royal Unibrews danske B2B webshop/app.
- Sikre, at vores danske digitale e-commerce strategi understøtter Royal Unibrews forretningsmål.
- Udvikle e-commerce årsplan, der understøtter Royal Unibrews kommercielle prioriteter.
- Planlægning og udgivelse af content, der understøtter vores brand- og kanalstrategier og derfor er målrettet de forskellige kunder (e-mail marketing/automation, nyheder, kampagner, rådgivning).
- Forbedre kundeoplevelsen ved at opbygge relevante marketing automation flows og andre cross selling initiativer, der øger basket size og øger omsætningen.
- Løbende performance-tracking og optimering af webshoppen på baggrund af analyser af købsadfærd og kundetilfredshed.
- Kontinuerlig optimering i forhold til brugerne (SEO/AI, UX, konverteringsoptimering (A/B test mm)).
- Digital annoncering: Planlægge og optimere kampagner i Meta Business Suite, Google Ads og andre relevante platforme. Du arbejder med SEM, målgrupper og A/B-tests og forstår, hvordan data kan bruges til at justere og forbedre performance.
- Uddannelse af distriktschefer og hjælp til on-boarding af nye kunder.
- Repræsentere den danske forretning ved udvikling og projektledelse af fremtidige strategiske digitale initiativer i tæt samarbejde med interne og eksterne samarbejdspartnere.
- I samarbejde med Group IT sikre, at e-commerce platformen løbende vedligeholdes og udvikles, så den giver en god og værdiskabende kundeoplevelse.

Alt dette får du til at ske, fordi du er en teamplayer og løbende indgår i tæt dialog med dine kolleger i marketing og på tværs af organisationen.

5+ års erfaring med B2B e-Commerce salg og digital kommunikation

Vi søger en analytisk og kommercielt drevet E-commerce Manager til vores Channel Marketing afdeling, der brænder for at gøre en forskel og skabe øget vækst og kundeloyalitet gennem vores B2B e-commerce platform.

Du sætter dig i kundens sted, og det er helt naturligt for dig at forstå og hele tiden forbedre den digitale kundeoplevelse. For at lykkes i jobbet er det en forudsætning, at du har masser af drive, er struktureret og nysgerrig og har en ambition om at lære vores forretning og kunder godt at kende. Du skal skabe resultater i et stærkt konkurrencepræget marked ved hele tiden at holde dig opdateret og være på forkant med nye digitale muligheder.

Du kan sætte kryds ved, at du:

- Har min. 5 års erfaring fra en tilsvarende stilling og meget gerne en relevant uddannelse indenfor eCommerce og digital marketing.
- Har en god kommerciel forståelse, hvor du sikrer, at analyser og anbefalinger understøtter salgsmål og kundeoplevelse.

- Er dygtig til at skrive og formidle historier i et levende format og til at tilpasse indhold til målgruppen med de rette Call-To-Actions (kendskab til billedbehandlingsprogrammer og videoproduktion er en fordel).
- Er struktureret og selvstændig, og du evner at planlægge og drive egne initiativer.
- Har stærke projektlederegenskaber, så leverancer leveres til tiden og i høj kvalitet i tæt samarbejde med eksterne og interne samarbejdspartnere.
- Stærke kommunikations- og samarbejdsevner, da du får en bred kontaktflade i Royal Unibrew.
- Har erfaring med følgende digitale værktøjer:
 - Content Management Systemer (CMS) som f.eks. Magento/Adobe Commerce eller lign.
 - E-mail marketing/automation (vi bruger Klaviyo)
 - Hvordan AI kan forbedre kundeoplevelsen på platformen
 - Erfaring/kendskab til SAP er et plus men ikke et krav

Din nye afdeling

Din nye arbejdsplads er vores hovedkontor i Faxe. Du bliver en del af en stor og velfungerende marketing-afdeling, der dækker alle aspekter inden for moderne marketing. Her får du mere end 40 gode kollegaer, der glæder sig til at byde dig velkommen.

Du kan også se frem til at blive en del af en virksomhed, der oplever massiv vækst og succes. Det tror vi selv skyldes, at vi ikke gør tingene sværere, end de er. Får vi en god idé, er der hos os meget kort vej fra tanke til handling. Med andre ord får du chancen for at prøve egne ideer af.

Du refererer til Head of Channel Marketing & Customer Innovation og indgår i et dedikeret og uformelt team på 8 personer, hvor der er plads til både faglighed og humor. Vi tror på frihed under ansvar og vægter selvstændighed og initiativ højt.

Lyder det som noget for dig

Vi glæder os til at høre fra dig og har du spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte Head of Channel Marketing & Customer Innovation, Tina Alstrøm på telefon 2214 1361.

Vi afholder samtaler løbende og afslutter rekrutteringsprocessen, så snart vi har fundet den rette kandidat. Tiltrædelse ønskes hurtigst muligt, men vi venter gerne på den rette person.

Hos Royal Unibrew får du branchens mest dedikerede, energiske og erfarne kolleger. Sammen bygger vi de bedste rammer for et job, der matcher netop din hverdag og dine karrieredrømme.

Royal Unibrew producerer, markedsfører, sælger og distribuerer kvalitetsdrikkevarer. Vi er en sammenslutning af mere end 35 bryggerier og drikkevarerproducenter fra hele Danmark, og er især kendt for traditionsrige, lokalt forankrede brands som Faxe Kondi, Egekilde, Royal, Ceres og Odense Pilsner samt partnerbrands som Pepsi MAX og Heineken.

I dag er vi Danmarks andenstørste drikkevarer virksomhed. Vi startede rejsen i 1856 og har stadig i dag et stærkt kommercielt fokus, en klar vækststrategi og en ambitiøs bæredygtighedsstrategi - både herhjemme og internationalt.

Du får over 1500 kolleger i Danmark og mere end 2700 kolleger uden for landet i bl.a. Finland, Italien, Frankrig, Norge, Canada, Holland og de baltiske lande.

Hos os er du med til at udfordre rammerne for bæredygtig produktion og distribution. Du er med til at sikre et bredt udvalg af drikkevarer, vi kan mødes om – på dansegulvet, i 3. halvleg eller over et måltid – samtidig med at du er med til at styrke dansk sport, musik og foreningsliv.

Læs mere på www.royalunibrew.dk