

HANS JUST A/S



ESTABLISHED 1867

Skarp E-Commerce Manager til danskernes foretrukne webshop og drinksunivers

Elsker du at produkt- og sortimentsudvikle, så kunderne altid kan finde et spændende udvalg i shoppen? Forstår du at skrive fængende kampagner, der faktisk også resulterer i salg? Motiveres du af at arbejde med segmenter og performance data, finder du stolthed i at sikre loyale og tilbagevendende kunder, og er du ekspert i konverteringsoptimering, size of basket, A/B split test, etc. – så håber vi at høre fra dig til vores nyoprettede E-Commerce Manager-stilling!

Hos Hans Just A/S – Nordens største vin- og spiritusdistributør af brands så som Jägermeister, Aperol, Hendrick's Gin, Tullamore D.E.W., Campari, Cointreau, Licor 43, Torres, Gallo, Marqués de Riscal og mange flere – har vi en stærk ambition om at levere endnu bedre oplevelser af disse brands direkte ud til de mange tørstige, nysgerrige og kvalitetsbevidste danskere.

Hvad må vi byde på?

Et spændende job i en velfungerende afdeling og del af en dynamisk og fremtidsorienteret virksomhed, hvor vi alle brænder for det, vi laver. Vi sætter godt samarbejde og et inspirerende arbejdsmiljø højt – godt hjulpet på vej af Hans Just A/S' lange historie og stærke værdier omkring relationer, købmandskab, engagement samt ansvarlighed og troværdighed.

Som E-Commerce Manager får du salgs- og produktansvaret for vores webshop – shake-it.dk – og din fornemste opgave bliver at tage denne til næste niveau, så den ikke blot er danskernes foretrukne webshop, men også landets bedste leverandør af lækre oplevelser inden for spiritus, cocktails, merchandise, mv.

Du kommer til at indgå i Hans Just A/S' digitale team, der i dag består af to medlemmer med speciale i en række digitale marketingdiscipliner, med reference til vores Head of Digital. Du kan se frem til et spændende job med mange muligheder, som du i høj grad selv er med til at skabe. Din arbejdsplads vil være Århusgade 88 på Østerbro i København.

Din mission er at sikre og udvikle salg via brandunderstøttende, relevante og værdiskabende kundeoplevelser, hvor dine arbejdsområder i store træk vil omhandle:

- At være den digitale købmand, der starter dagen med at tjekke udviklingen i websalget
- Sørge for at hjemmesiden konverterer bedst muligt og tager ansvar for produkt- og stamdata
- At bistå den løbende udvikling af websitet, primært via overvågning af købsadfærden blandt vores besøgende, så vi imødekommer netop kundernes behov
- Udtænke og eksekvere relevante nye tiltage, der kan bidrage til og understøtte din salgsmission
- Tænke i personalisering med det formål at skabe relevans og øget salg
- Løbende udvidelse af produktsortimentet
- Optimering af marketing automation-teknologier, der er målrettet konverteringer
- Fokus på at arbejde aktivt med lead-generering og -kvalificering samt løbende optimering af systemer
- Eksekvering, optimering samt operationelt arbejde med e-mail marketing.

Hvad bringer du til festen?

Du er en iverdig ildsjæl med en stærk kommerciel forståelse indenfor E-Commerce, som forstår at drive online salg, samtidig med at du sikrer en gennemført købs- og kundeoplevelse fra start til slut. Som kollega er du en teamplayer, der ser muligheder frem for problemer og formår at bidrage til den gode stemning – også når du har travlt.

HANS JUST A/S



ESTABLISHED 1867

Vi forestiller os, at du har en relevant uddannelse indenfor salg, digital marketing eller lignende, samt at du:

- Har minimum 2-3 års konkret erfaring med lignende opgaver inden for digital marketing, E-Commerce samt operationel drift af webshop
- Har generelt kendskab til CMS og SEO samt dybdegående til Shopify og Google Analytics
- Har erfaring med segmentering af målgrupper til at skabe relevans og øget salg
- Er drevet af onlinesalg og kan dokumentere resultater med målrettet digital markedsføring
- Er ansvarsbevidst, analytisk og har flair for at organisere og systematisere
- Har erfaring med marketing automation og e-mail automation flows. Gerne konkret med Klaviyo
- Kan planlægge, producere samt eksekvere relevante kampagner, der resulterer i direkte salg
- Kan implementere segmenteringsmetoder for at ramme de rette kunder med de bedste budskaber
- Hertil vil det være en fordel, men ikke et krav, hvis du har erfaring med PPC-markedsføring
- Almindeligt kørekort er en fordel.

Hvordan mødes vi?

Hos Hans Just A/S stræber vi efter at repræsentere verden omkring os, hvorfor vi opfordrer alle kvalificerede interessenter til at søge stillingen – uanset etniske tilhørsforhold, køn, seksuel orientering, handicap, religion eller alder.

Du bedes sende din motiverede ansøgning og CV – mærket E-Commerce Manager – på rekruttering@hansjust.dk. Hvis du har spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Head of Digital, Jørn Stougaard Andersen på telefon: 35254033.

Ansøgningsfristen er 11. september 2022.

Tiltrædelse: Snarest.

Om Hans Just A/S:

Hans Just blev grundlagt i 1867 og har siden sin etablering været 100% familieejet. Virksomheden er gået i arv gennem historien og drives i dag af femte og sjette generation. Vi er 70 dedikerede medarbejdere, hvoraf vi til dagligt sidder ca. 40 medarbejdere på vores hovedkontor og beskæftiger os med alt inden for import, salg, distribution og markedsføring af udvalgte internationale mærkevarer inden for vin, spiritus og mixere.

Hans Just er en del af Hans Just Group, der favner 195 ansatte og lokale selskaber i Norge, Sverige og Finland. Hans Just Group er i dag en af Nordens største salgsorganisationer inden for vin og spiritus.

Hos Hans Just bliver du en del af en familievirksomhed med en stærk, sund kultur, der bygger på stærke relationer og et gennemgående værdisæt. Hans Just er desuden certificeret som Great Place To Work.

Du kan finde flere oplysninger om vores virksomhed på www.hansjust.dk

