



Salesforce Consultant - Customer & Growth

Er du motiveret af at arbejde med kundestrategi, digitale transformationer og CRM-løsninger? Vil du være med til at levere værdiskabende projekter og skabe reel forretningsværdi for en bred vifte af kunder? Så er det måske dig, vi søger som konsulent til Customer & Growth.

I Customer & Growth har vi et klart mål om at være markedsledende inden for Salesforce-baserede CRM-transformationer. Vores fokus er at levere rådgivning og understøtte vækst gennem et tydeligt kundefokus, så vores kunder kan optimere deres interaktioner med både eksisterende og potentielle kunder.

Det gør vi blandt andet ved at udvikle Customer Digital Strategic Roadmaps, som hjælper virksomheder med at definere deres strategiske mål og omsætte dem til konkrete initiativer gennem digitalisering af front-office-processer. Derudover understøtter vi transformationer ved at udarbejde teknologiafhængige CRM-strategier og arkitekturer, der fremmer den samlede kundedigitalisering. Endelig implementerer vi kundeløsninger, herunder Salesforce, der effektiviserer CRM-processer og forbedrer det samlede kundeengagement.

Dine arbejdsopgaver

Som konsulent bliver du en central del af vores projekter og får en vigtig rolle i rådgivningen af virksomheder inden for kundestrategi og digitalisering af front-office-processer. Dine arbejdsopgaver vil blandt andet omfatte:

- Design og implementering af skalerbare Salesforce løsninger, som understøtter virksomhedens vækstrejse.
- Rådgivning om CRM-strategi, digitalisering og forretningsudvikling.
- Understøttelse af virksomheder i at skabe stærke og sammenhængende kunderejser.
- Omsætte data til indsigter gennem analyse af kundeinformation og præsentation af tydelige og handlingsorienterede anbefalinger.

Om dig, vores nye kollega

Vi forestiller os, at du:

- Har minimum 1 Salesforce certificering og mindst 1 års erhvervserfaring indenfor Salesforce.
- Har konsulenterfaring eller erfaring fra en lignende rolle, hvor du har arbejdet med digitalisering, CRM eller kundestrategi.
- Viden indenfor salg/markedsføringsteknologier eller softwareimplementering.
- Har gode analytiske, kommunikations- og præsentationsevner.
- Taler og skriver flydende dansk og engelsk.

Hvad vi tilbyder

Du vil indgå i et fleksibelt og støttende arbejdsmiljø, som understøtter både din personlige og faglige udvikling. Allerede fra første dag vil du få praktisk erfaring på meningsfulde projekter og samarbejde i et divers team af dygtige kolleger.

Du kan se frem til:

- Direkte kundekontakt på spændende og værdiskabende projekter.
- Samarbejde med kolleger på tværs af fagområder.
- Konstant læring og udvikling.

Ansøg nu

Lyder jobbet som noget for dig, så tøv ikke med at ansøge. Du bedes uploade dit CV og en motiveret ansøgning via ansøgningsformularen.

Hvis du har spørgsmål til stillingen er du meget velkommen til at kontakte Manager, Mikkel Vinqvist, på mvinqvist@kpmg.com.

Vi indkalder løbende kandidater til samtale og lukker opslaget, når vi har fundet den rigtige kandidat.

Bemærk venligst, at vi af hensyn til GDPR ikke modtager ansøgninger via e-mail.

Vi opfordrer alle interesserede uanset alder, køn, seksualitet, handicap, race, religion eller etnisk tilhørsforhold til at søge stillingen.

Vi ser frem til at høre fra dig.

KPMG

København, 1050 København
kpmg.com/dk/da

Ansøgningsfrist

30. oktober 2026
Salesforce Consultant - Customer & Growth

Kontaktperson

Mikkel Vinqvist
mvinqvist@kpmg.com