



Marketing Automation Lead

Vil du arbejde i krydsfeltet mellem data, teknologi og kommercielt salg, og være drivkraften i at sikre, at vores kunder møder relevante finansielle produkter på de rigtige tidspunkter? Så er det nu, du skal søge jobbet som Marketing Automation Lead, hvor du vil komme til at spille en central rolle i udviklingen af vores digitale salgsindsats. Du kommer til at arbejde tæt med kundedata, målgrupper og kunderejser og være ansvarlig for at omsætte indsigt til skalerbare løsninger og målbare forretningsresultater.

Om rollen

Som Marketing Automation Lead bliver din rolle at drive udviklingen på området og sikre, at vi sammen med resten af teamet driver mærkbar kommerciel impact.

Du arbejder med at udvikle, eksekvere og optimere datadrevne salgs- og relationsflows på tværs af digitale kanaler og samtidig sikre, at vores setup er skalerbart, sammenhængende og compliant i en finansiell kontekst.

Du bliver en del af afdelingen Digital Marketing og Salg, hvor marketing automation fungerer som motoren i arbejdet med relationer, gentagne salg og kommerciel effekt på tværs af kunderejser. Samtidig indgår du i et bredt samarbejde på tværs af Jyske Bank, hvor kompetencer inden for brand, kommunikation, analyse, performance og forretningsudvikling spiller tæt sammen. Her opnår vi ikke resultater alene, men sammen.

Dine primære opgaver

Koordinering og fremdrift

- Sikre fremdrift og alignment på tværs af forretning, data og marketing automation.
- Drive daglig og langsigtet prioritering i tæt samarbejde med afdelingsdirektøren.
- Afklare udfordringer og sikre effektiv opgaveløsning i teamet.

- Sikre tværorganisatorisk prioritering på tværs af forretningsområder.

Strategi og forretningsværdi

- Sætte den strategiske retning for marketing automation.
- Have ansvar for teamets mål og sikre fremdrift på tværs af initiativer.
- Identificere og realisere de største kommercielle potentialer på tværs af kunderejser og produkter.
- Være strategisk sparringspartner for forretningen.

Fagansvar og platforme

- Være systemansvarlig for marketing automation-platformen (fx SAS CI 360).
- Være primær kontakt med leverandører og sikre løbende udvikling af platform og setup.
- Sikre integration mellem CRM, kundedata og kommunikationsplatforme.
- Drive udviklingen af struktur, arkitektur og skalerbare løsninger.

Data, governance og performance

- Sikre et solidt datafundament og governance i datastrukturer og segmentering.
- Kravstille på målepunkter og performance på tværs af kampagner, forretning og systemer.
- Drive udviklingen af bankens salgsleads og potentialebearbejdning i tæt samarbejde med forretning og business intelligence.
- Sikre høj kvalitet og compliance i kundekommunikation.

Om dig

Vi drømmer om, at du:

- Har solid erfaring med marketing automation og datadrevet digital kommunikation.
- Har arbejdet i en fremtræden rolle inden for marketing automations eller CRM.
- Har en solid forretningsforståelse og erfaring med at skabe målbare resultater.
- Har stor erfaring med kundedata, segmentering og komplekse kunderejser.
- Har erfaring med CRM- og marketing automation-platforme.
- Trives med at tage ansvar, sætte retning og skabe fremdrift i komplekse setup.
- Arbejder struktureret og metodisk og har høj kvalitetssans.

Derudover er du vant til at skabe følgeskab gennem din faglighed og troværdighed, og du formår at sætte retning og skabe fremdrift på tværs af interessenter. Det er en fordel, hvis du har erfaring fra bank, finans, forsikring eller andre datatunge organisationer.

Om afdelingen Digital Marketing og Salg

Digital Marketing og Salg er en strategisk vigtig afdeling i Jyske Banks digitale vækstrejse. Her får du mulighed for, at være med til at sætte retning for, hvordan vi arbejder med digitalt salg, performance og marketing automation.

Vi arbejder tværorganisatorisk og tæt med forretningen, og du vil hurtigt opbygge et stort netværk på tværs af organisationen.

Kulturen er præget af høj faglighed, samarbejde og et miljø, hvor der er plads til idéer og initiativ.

Vi tilbyder

Du bliver en del af en afdeling med solid faglighed inden for digitalt salg, data og marketing, og hvor samarbejde på tværs er en naturlig del af hverdagen.

Du vil få:

- En central lead-rolle med stort fagligt og strategisk ansvar.
- Mulighed for at sætte retning for marketing automation på tværs af organisationen.
- Tæt samarbejde med forretningen og tydelig effekt af dit arbejde.
- Et fagligt miljø med specialister inden for data, marketing og digital udvikling.
- En arbejdsplads med fokus på samarbejde, faglig udvikling og tydelige mål.

Arbejdssted

Dit primære arbejdssted er i Silkeborg, hvor hovedparten af teamet er placeret, og hvor vi forventer, at du er til stede 2-3 dage om ugen. Hvis du bor i eller omkring København, er der mulighed for at arbejde fra vores kontor på Kalvebod Brygge de øvrige dage.

Ansøgning

Ansøgningsfrist er d. 14. juni 2026.

Vi oplever mangfoldighed som en fordel i vores opgaveløsning og i vores fællesskab. Derfor opfordrer vi alle kvalificerede til at søge.

Vil du vide mere?

Kontakt Afdelingsdirektør for Digital Marketing og Salg, Peter Løbner, tlf. 5265 6785. Din ansøgning vil blive håndteret af Peter Løbner og Senior HR Partner, Birgitte Schøler.

Hvis du har lyst til at blive klogere på os, kan vi anbefale dig et besøg på jyskebank.dk

Jyske Bank

København, 1560 København
www.jyskebank.dk

Application deadline

14. June 2026
Marketing Automation Lead

Contact person

Peter Løbner
[52656785](tel:52656785)