



Campaign Project Manager till vårt kontor i Stockholm

Lead Direct Media är en DM-byrå specialiserad på lead generering och email opt-in marknadsföring. Vi förser stora varumärken och deras byråer i Sverige, Norden och Tyskland med e-postmarknadsföring och högkvalitativa leads. Våra kunder finns inom alla branscher men främst inom Res/Flyg, Mat/Vin, E-handel/Mode och Media.

För att driva vår spännande utveckling vidare behöver vi utöka vår organisation med en Campaign Project Manager.

Vi erbjuder:

Som vår Project Manager kommer du att ha en viktig plats i ett flexibelt och engagerat team som utgörs av vår sälj och produktions/distributionsavdelning. Du kommer att arbeta från vårt huvudkontor i centrala Stockholm.

Din huvuduppgift innebär att du är leveransansvarig för kampanjer både via vår interna databas men även via de externa partners vi använder för olika typer av kampanjer. Då vi ansvarar för en stor del av e-post kampanjer på de Nordiska marknaderna är det viktigt att du har en stor talang för att planera din tid på rätt sätt.

Som Campaign Project Manager ansvarar du för att tillsammans med leveransteamet definiera målgrupper och mål för våra olika online kampanjer, samt till att initiera och driva igenom dessa kampanjer. Du har också i uppgift att analysera resultatet av kampanjerna och sammanställa rapporter internt och till kund.

Det är även väldigt viktigt att du är social och har lätt för att hantera människor och olika personligheter då daglig kontakt med alla våra partners är något vi kommer att be dig ansvara för.

Vad vi söker hos dig:

Den ideala kandidaten är en självgående, resultatinriktad person med förmåga att förvalta och utveckla relationer med nuvarande partners. Andra egenskaper vi letar efter är:

- Erfarenhet av att jobba med kampanjer, olika annonsformat och kampanjsystem
- Förmåga att strukturera en effektiv arbetsinsats med både långt och kort perspektiv
- Självförtroende att utmana partners i sitt tänkande från en professionell synvinkel
- God förmåga att inspirera kunder genom att erbjuda kreativa och strategiska lösningar
- Erfarenhet av lead generering via olika kanaler online inklusive sociala medier
- Att kreativt tillämpa dina kunskaper och insikter i både vår och våra partners verksamheter för att identifiera möjligheter istället för begränsningar
- Analytisk mind-set och förmåga att prestigelöst kommunicera med branschpersoner på alla nivåer
- Energisk, driven person som kan leverera i en dynamisk och fartfylld organisation
- Problemlösare som inte tvekar att lyfta luren för att snabbt hitta bästa möjliga lösning

Positionen kräver att du kan prioritera dina arbetsuppgifter samtidigt som du bibehåller en energisk entreprenörsanda – och ofta tar nya och egna initiativ.

Ansökan:

För ytterligare information, kontakta eller skicka ditt CV till Peter Hallgren, Nordic Sales Director - peter@leaddirectmedia.com - Obs! Tillsättning omgående.

Läs mer om oss på www.leaddirectmedia.com