

Customer Success Manager

Frist:
18-06-2026

Kontaktperson:
Farshad Qazi

Stillingstype:
Fuldtid

Vil du være en med til at bygge en ny kommerciel organisation op og blive en vigtig del af et nyt team med fokus på out-of-home reklamesalg og forretningsudvikling? Metroselskabet har hjemtaget de kommercielle rettigheder i metroen fra udgangen af 2027 og er i gang med at finde dygtige profiler med de rette kompetencer der skal med på rejsen.

Vi søger en erfaren Customer Success Manager til det nye reklamesalgsteam, som kan tage det overordnede ansvar for kunderejsen, kvaliteten i leverancerne og sikre et effektivt samarbejde på tværs af organisationen. Rollen fungerer som det primære bindeled mellem interne teams, eksterne bureauer og øvrige samarbejdspartnere og skal være med til at skabe strukturerede processer, tydelig kommunikation og datadrevet opfølgning.

Du bliver ansvarlig for at opbygge, drive og udvikle Customer Success-funktionen for at sikre en sammenhængende kundeoplevelse før, under og efter kampagneafvikling. Stillingen kræver både et stærkt kommercielt blik og solid operationel eksekvering samt evnen til at omsætte kundebehov til effektive processer og løsninger.

Dine primære ansvarsområder:

- Opbygge, drive og videreudvikle Customer Success-funktionen med ansvar for struktur, kvalitet og løbende optimering
- Eje og udvikle kunderejsen gennem professionelle after-sales-processer, systematisk kundeopfølgning og fokus på høj kundetilfredshed
- Koordinere samarbejdet på tværs af interne stakeholders, eksterne bureauer og samarbejdspartnere med henblik på effektive processer og stærke leverancer
- Planlægge, koordinere og sikre eksekvering af både digitale og statiske kampagner med høj kvalitet og rettidig levering
- Strukturere, dokumentere og videreudvikle arbejdsgange, processer og workflows inden for Customer Success-området
- Agere intern rådgiver og sparringspartner samt rapportere på kundetilfredshed, kampagneleverancer, kvalitet, effektivitet og performance

Hvad forventer vi af dig?

Vi søger en kollega, der:

- Har en relevant videregående uddannelse inden for business, marketing, kommunikation, kommerciel drift eller lignende, alternativt tilsvarende kvalifikationer opnået gennem relevant erfaring
- Har flere års erfaring fra en lignende rolle.
- Har erfaring med kunderejser, salgsprocesser og systematisk kundeopfølgning
- Har erfaring med at opbygge, strukturere og optimere arbejdsgange og processer
- Har stærk kommerciel forståelse, arbejder struktureret og proaktivt og kommunikerer klart på både dansk og engelsk

Hvad tilbyder vi

Du bliver en del af et ambitiøst og fagligt stærkt miljø, hvor samarbejde, tillid og udvikling er centrale elementer. Vi tilbyder en rolle med høj grad af ansvar og indflydelse, hvor du får mulighed for at præge opbygningen af en ny kommerciel afdeling fra en tidlig fase.

Ansøgning

Er du interesseret i stillingen, bedes du sende din ansøgning og CV senest torsdag d. 18. juni.

Vi afholder samtaler løbende. Bemærk, at vi anvender personlighedstest som en del af rekrutteringsprocessen. Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Farshad Qazi, Head of Media Sales på faqa@m.dk. Vi glæder os til at høre fra dig!