

# Performance / Growth Marketer

**ECIT Autogear** er et norsk SaaS-selskap som utvikler skybaserte løsninger for bedrifter med folk, kjøretøy, **maskiner og utstyr** i bevegelse. Vi hjelper kundene våre med kontroll, innsikt og dokumentasjon – fra digital kjørebok og flåtestyring til utstyrskontroll, rapportering, etterlevelse og datagrunnlag for mer effektiv og bærekraftig drift.

Vi jobber med **alt fra små selskaper til store konsern** innen bygg, service, teknisk installasjon og eiendom. Felles for kundene er en kompleks, mobil arbeidshverdag og tydelige behov – noe som gir klare kjøpssignaler og et marked som egner seg svært godt for **datadrevet markedsføring, segmentering og skalering**.

ECIT Autogear er **en del av ECIT**, som gir oss langsiktighet og trygghet, samtidig som vi opererer som et rendyrket SaaS-team med høyt tempo, korte beslutningsveier og tydelig fokus på vekst.

**Nå søker vi en Performance / Growth Marketer som skal bygge, skalere og eie lead-motoren som driver veksten i ECIT Autogear.**

Du har ett tydelig mål:

**Skape målbar vekst i trafikk, leads og pipeline for ECIT Autogear**

**Det innebærer at du:**

**Eier hele lead-reisen:**

- Skaffer relevant trafikk til nettsiden
- Konverterer trafikk til leads (demo, møter, interesse)
- Jobber kontinuerlig med konverteringsoptimalisering
- Ansvar for **innhold og materiell som støtter leadsgenerering**
- Utvikling av **kundecaser, onepagere og materiell** for salg og partnere

**Jobber med performance-markedsføring:**

- Planlegger og optimaliserer kampanjer i Google Ads, LinkedIn m.fl.
- Tester målgrupper, budskap og landingssider
- Optimalisering av **nettside, landingssider og budskap** for konvertering
- Bygger en skalerbar og forutsigbar lead-motor

**Eier HubSpot / CRM på markedssiden:**

- Ansvar for leadstruktur, skjemaer, workflows og automasjoner
- Samarbeid med salg om MQL/SQL, lead scoring og oppfølging
- Sikrer god datakvalitet og tydelig innsikt

**Jobber datadrevet:**

- Følger med på trafikk, CPL, konvertering og kanalbidrag
- Bygger dashboards som brukes aktivt i beslutninger
- Prioriterer tiltak basert på faktisk effekt

**Samarbeider tett med salg:**

- Du jobber tett med Head of Sales og salgsteamet for å: Forstå hvilke leads som gir verdi og salg Spisse budskap mot riktige bransjer og kundetyper Bidra direkte til økt pipeline og nysalg

**Hvem ser vi etter?**

- Du har erfaring med performance-markedsføring og leadsgenerering
- Du er komfortabel med testing, tall og optimalisering
- Du har jobbet med – eller ønsker å eie – CRM (gjørne HubSpot)
- Du er initiativrik, nysgjerrig og trives med ansvar
- Du liker å bygge struktur i et miljø med tempo

Du trenger ikke kunne alt fra dag én – men du må ta eierskap.

**Hva tilbyr vi?**

- En sentral rolle med stor påvirkning på ECIT Autogears vekst

- Tydelig ansvar og kort vei fra idé til gjennomføring
- Et uformelt og kompetent arbeidsmiljø
- Tett samarbeid med salg og ledelse
- Mulighet til å forme både rollen og markedsarbeidet videre
- Fleksibilitet

**Er dette noe for deg?**

Send oss din CV og søknad via søkeknappen i annonsen. Har du spørsmål til stillingen - ta kontakt med Kim Helliksen på telefon: 452 58 818.

**Om selskapet:**

ECIT Autogear er en del av ECIT, som er et av Nordens største teknologi- og økonomi hus med ca. 3000 ansatte og ca. 5 milliarder i omsetning. Vi har samlet alt kunden trenger innen økonomi, IT og forretningsløsninger på ett sted.

Vi satser på utvikling av våre medarbeidere, og det finnes gode muligheter for å realisere dine karrieremål hos oss. Fra selskapet ble etablert i 2013, har vi vokst til et konsern med kontorer i Norge, Sverige, Danmark, England, Polen, Litauen, Tyskland, Finland, Romania og Island. ECIT er fortsatt et ungt selskap med store vekstambisjoner, og som medarbeider hos oss får du være med på den spennende reisen.

Vår bedriftskultur er preget av våre verdier: Integritet, Mot, Åpen kommunikasjon og Entreprenørskap. I ECIT bruker vi våre verdier for å nå våre strategiske mål. De fungerer som vår rettesnor og veileder oss i både store og små valg.