

Markedsansvarlig som vil bygge og utvikle vår markedsfunksjon!

Tidsfrist:
03-04-2026

Kontaktperson:
Helena Solberg

Fagfelt:
Salary

Sted:
Rolfsbuktveien 2, 1364, Fornebu

Vi søker en fremoverlent Markedsansvarlig som vil ta en sentral rolle i å styrke selskapets markeds- og salgsarbeid gjennom smarte forretningsløsninger, strategisk bruk av AI og målrettet utvikling av digitale kanaler. Dette er en mulighet for deg som ønsker å påvirke retning, skape målbare resultater og bygge opp vår markedsfunksjon.

Som Markedsansvarlig får du ansvar for å utvikle og strukturere et markedsapparat som gir ECIT Capstone en tydelig og konsistent stemme i markedet. Vi er en solid og erfaren systempartner og leverer et bredt spekter av forretningsløsninger - og du vil være sentral i å synliggjøre verdien av løsningene vi leverer til våre kunder.

Rollen i korte trekk

Du får et helhetlig ansvar for retning og struktur i markedsarbeidet. Du vil jobbe tett med salg, ledelse og markeds konsulent, og ha en sentral rolle i å videreutvikle våre digitale flater og styrke den samlede kommunikasjonen.

Dine viktigste ansvarsområder vil være å:

- Utarbeide og eie markedsstrategi og årshjul, med fokus på lønnsom vekst
- Ta i bruk AI og datadrevne arbeidsmetoder for å øke presisjon og effektivitet i markedsarbeidet
- Bidra til tydelig og konsistent posisjonering og budskap på tvers av kanaler
- Videreutvikle selskapets digitale tilstedeværelse i tråd med konsernets føringer
- Planlegge, gjennomføre og optimalisere kampanjer, samt måle effekt
- Strukturere og optimalisere HubSpot og kundereiser
- Utarbeide og kvalitetssikre markedsmateriell og innhold som støtter salgsprosesser

Rollen kombinerer strategisk ansvar med operativ gjennomføring. Du skal både sette retning og sikre fremdrift. Gjennom ECIT er vi en del av et større konsern, samtidig som du får lokalt handlingsrom og påvirkning.

Hvem passer rollen for?

Rollen er nyopprettet, og vi ser etter deg som trigges av muligheten til å bygge og forme markedsarbeidet fra start. Du forstår B2B-markedsføring og interesse for hvordan marked bidrar til vekst og forretningsmål.

Faglige kvalifikasjoner

- 3-5 års erfaring fra operativ og/eller strategisk B2B-markedsføring
- Erfaring med digitale flater og kampanjegjennomføring
- Erfaring med praktisk bruk av AI-verktøy i markedsarbeid, eksempelvis til innsikt og analyse, innholdsproduksjon, personalisering eller kampanjeoptimalisering.
- Erfaring med CRM/marketing automation, gjerne HubSpot
- Svært gode skriftlige og muntlige formuleringsevner
- Forståelse for samspillet mellom kommunikasjon, synlighet og salgsprosesser

Personlige egenskaper

- Tar naturlig eierskap og trives med selvstendig ansvar
- Jobber strukturert og evner å prioritere når det er høyt tempo
- Kombinerer strategisk blikk med operativ gjennomføringsevne
- Har kommersiell forståelse og ser hva som skaper verdi
- Er trygg i samarbeid med salg og ledelse

Du trenger ikke ha bygget en markedsavdeling tidligere eller krysse av på alle punktene. Det viktigste er at du har driv, struktur og lyst til å ta eierskap og utvikle markedsarbeidet sammen med oss. Kjenner du deg igjen i det, vil vi gjerne høre fra deg!

Hvorfor bli en del av oss?

- **Reell påvirkning.** Du får betydelig handlingsrom til å påvirke strategi, struktur og arbeidsmetoder. Dette er en rolle hvor du ikke bare følger en plan, du er med på å definere den.
- **Ansvar og eierskap.** Du får ansvar for å utvikle markedsarbeidet lokalt i tett samspill med salg og ledelse. Arbeidet ditt vil være direkte koblet til synlighet, posisjonering og videre vekst.
- **Teknologi og fagmiljø.** Du jobber i et teknologinært miljø med forretningskritiske løsninger.

Samtidig kombinerer vi lokal nærhet med styrken og kompetansen i et nordisk konsern.

- **Utvikling og kultur.** Hos oss møter du et uhøytidelig arbeidsmiljø med høyt under taket og korte beslutningslinjer. Du blir en del av et kompetent team med erfarne kollegaer som deler kunnskap og spiller hverandre gode.

Søknadsprosess

Last opp CV og en kort søknad via søknadsskjemaet. Vi vurderer kandidater fortløpende. Har du spørsmål om rollen? Ta kontakt med Helena Solberg, HR-konsulent, på hsolberg@ecit.com.

Om ECIT Capstone

ECIT Capstone har siden 1989 hjulpet virksomheter med forretningskritiske løsninger innen økonomi, logistikk, kundebehandling og rapportering. Vi leverer, implementerer og supporter løsninger som effektiviserer kundens hverdag.

ECIT Capstone er en del av ECIT, 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.