Er du nysgerrig på projekterne?

Marketing Operations Specialist

Alder
39 år

Adresse
8680 Ry · ca. ½ time fra Aarhus

Familie
1 hustru · 2 drenge · 1 hund

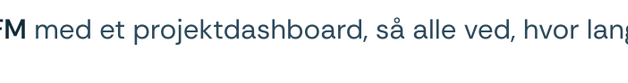
Ansøgningsstatus
Alle krav opfyldt

HubSpot · CRM · B2B · Automation

Erfaring
10 år
Marketing automation

Opstart
1. feb.
Klar til 12 måneder

Erfaringsspor — Aktiv



Bopæl
Ry · ½ time fra Aarhus

Arbejdsform
Hybrid

Book en samtale

Se projekterne: b2bnobly.dk
Svartid: Hurtigere end gennemsnittet

Intro

Baggrund

Jeg er **marketing automation-specialist** med ti år i faget og har arbejdet med det, stillingen handler om: automatiserede flows, leads, CRM og data, der hænger sammen. Jeg har stået i spidsen for implementeringen af **Bloomreach** hos Jyllands-Posten, rullet **HubSpot Sales** ud til over 80 sælgere og bygget en ny **B2B-salgsstrategi** på data og personalisering hos Finans. Og jeg bygger selv: websites, landingssider og værktøjer, i dag med **Claude og Claude Code**.

Hvorfor søger jeg dette job?

Motivation

I er ved at gå fra konsulenthus til international softwarevirksomhed, og I søger en, der kan bygge de processer, som får marketing til at skalere uden at miste kvaliteten. Det er præcis det arbejde, jeg holder mest af: at få data, systemer og mennesker til at trække i samme retning, så et lead ikke forsvinder mellem en formular, et CRM og en travl sælger.

Jeg kender også rejsen fra den anden side. Jeg har selv startet to softwarevirksomheder, Unscribe og Kvarts, og Kvarts handlede netop om at bruge AI sikkert i en virksomhed. At jeres platform er AI med compliance i kernen, gør kun stillingen mere interessant for mig.

Et barselsvikariat på 12 måneder ser jeg som et klart mandat: **Jeg overtager området, driver det med fuld fart og afleverer det velordnet og dokumenteret, når jeres kollega kommer tilbage.**

Hvad I får

Værdiskabelse

En MA-specialist, der har prøvet det før. Hos JP/Politikens Hus blev brede, manuelle kampagner til segmenterede, automatiserede flows, og hos Finans byggede jeg en ny B2B-salgsstrategi på data, personalisering og kontinuerlige påvirkninger.

Jeg ved, hvordan data skal struktureres, hvilke events der betyder noget, og hvordan systemer taler sammen gennem API'er og integrationer. Derfor kan I regne med, at leads bliver fulgt hele vejen, at overdragelsen til Salg sker efter klare aftaler, og at det, der står i CRM, er til at stole på.

Og så bygger jeg selv. Formularer, landingssider og små værktøjer behøver ikke vente på en udvikler: Jeg har bygget websites siden 2016, og med AI går det hurtigere end nogensinde. **Mindre manuelt arbejde, bedre data og kortere vej fra idé til kampagne.**

Udpluk af det, jeg har arbejdet med:

- **Marketing automation**: Salesforce i JP Kundeudvikling og Bloomreach hos Jyllands-Posten, Watch Medier og MonitorMedier.
- **HubSpot Sales** rullet ud til et salgsteam på over 80 personer hos JP Annonce.
- **B2B-salgsstrategi** hos Finans med data, personalisering og kontinuerlige påvirkninger.
- **CDP-konsulent hos JFM** med et projektdashboard, så alle ved, hvor langt vi er (på fragment.dk).

Og bygget med AI:

- **Unknownstays.com**: AI-rejseplanlægger og 15.000 følgere på Instagram.
- **Plint.co**: modulhuse side om side, startet som Prefabie med over 500 SEO-artikler.
- **Kvarts.ai**: den sikre måde at bruge AI på i en virksomhed.
- **Ordglad.dk**: spil med ord, der træner læsning og stavning.

Om mig som kollega og person

Personlighed

Åbenhed, ærlighed og en uformel tone kendetegner min tilgang til samarbejde, ofte suppleret med en humoristisk kommentar, der kan lette stemningen, når tempoet er højt.

Jeg spørger tidligt, deler det, jeg lærer, og sørger for, at alle ved, hvem der har ansvaret for næste skridt. Jeg trives med tillid, frihed og ansvar og er en **rolig og troværdig samarbejdspartner** med overblik: en, der både kan drive fremdrift og bevare helikopterperspektivet.

MØD TEAMET · SALES & MARKETING

Nobel, nysgerrig og nærværende

Jeres tre ord, sådan som jeg kan genkende dem

- **Nobel**
  Holder, hvad jeg lover, og følger aftaler til døre.
- **Nysgerrig**
  Har altid et sideprojekt i gang. Nogen spiller tennis i fritiden – jeg "går til start-up".
- **Nærværende**
  Familiefar til to drenge – altid #1 prioritet.

Privat bor jeg i Ry med min hustru, Anita, vores 2 drenge + en labrador. En stor del af min fritid går med familien – og med at nørde i digitale løsninger.

PS: Siden her er bygget med Claude Code. Erfaringen, projekterne og de to drenge er ægte nok.

+45 52 30 00 08
anders@fambirkeland.dk
b2bnobly.dk



Anders Heltzen
Marketing Operations Specialist

Copyright © 2026 Anders · En jobansøgning – ikke en side fra Nobly A/S.

Curriculum Vitae

Bred profil
Strateg og specialist

Resultatorienteret
Drevet af fremdrift

Erhvervserfaring
10 år

"Din titel har måske været en anden, men du kan genkende dig selv i opgaverne."
fra jeres jobopslag

Det kan jeg. Titlerne har skiftet, men opgaverne går igen i dem alle.
Projekterne ligger på **dashboardet**.

Erhvervserfaring

	ÅR	TITEL	BESKRIVELSE
JFM	2026 – nu	CDP-konsulent	Byggede et projektdashboard (fragment.dk), så alle ved, hvor langt vi er i implementeringen
Kvarts	2026	Founder & CEO	AI governance: den sikre måde at bruge AI på i en virksomhed
Unscribe	2025 – 2026	Founder & CEO	SaaS, der rydder op i softwarelicenser for virksomheder med 50–1.000 medarbejdere
Finans	2024 – 2026	CDP Specialist	Komplet ny B2B-salgsstrategi med data, personalisering og kontinuerlige påvirkninger
MonitorMedier	2025 – 2026	Konsulent (én gang om ugen)	Bistod implementeringen af Bloomreach samt oplæring af intern ansvarlig
JP Annonce	2024	Projekt: HubSpot Sales	Implementerede HubSpot Sales til et salgsteam på over 80 personer
Watch Medier	2022 – 2024	CDP Specialist	Implementerede Bloomreach og overdrog det til en intern ansvarlig
Jyllands-Posten	2019 – 2022	CDP Specialist	Hovedansvarlig for at implementere Bloomreach (CDP) og en datastrategi
Jyllands-Posten	2018 – 2019	Marketing Automation Specialist	MA-specialist i JP Kundeudvikling med Salesforce som det primære værktøj
Convince	2016 – 2017	Digital Marketing Specialist	Projektledelse, rådgivning af kunder og udførelse af marketingplaner

Sideprojekter

	ÅR	TECH	BESKRIVELSE
Unknownstays.com	2017 –	Next.js · Supabase · Claude	Unikke overnatningssteder i Europa. 15.000 følgere på Instagram. Genopbygget med Claude Code i 2026, nu med AI-rejseplanlægger
Ordglad.dk	2026	Webspil · Claude	Læringsspil med ord. Bygget med Claude
Prefabie.com → Plint.co	2022 –	WordPress → Next.js · Claude	Overblik over præfabrikerede husmodeller. Over 500 SEO-artikler (før AI). Nu bygget med Claude
Passive income SEO-sider	2016 –	WordPress	Genererer stadig en passiv indkomst på ca. 30.000 DKK om måneden

Uddannelse & tests

	ÅR	TITEL	BESKRIVELSE
Aarhus School of Business	2013 – 2015	Kandidat i Economics and Business Administration	Finance and International Business, FIB
Aarhus School of Business	2010 – 2013	Bachelor i Science in Business Administration	International Management, BScB (IM)
Personlighedstests	2015	Online tests	Garuda: Den Udviklende Resultatsøger. Persontypologier: Implementeren, Analytikeren

Værktøjskasse

Marketing automation & CRM
HubSpot · Salesforce · Bloomreach · Segmentering · Automatiserede flows

Data & måling
Event-tracking · PostHog · Postgres · Datastrategi · Dataintegration · API'er

Web & AI
WordPress · Next.js · SEO · Vercel · Supabase · Claude · Claude Code

ANDERS HELTZEN · 8680 Ry · +45 52 30 00 08 · anders@fambirkeland.dk · b2bnobly.dk
Copyright © 2026 Anders · En jobansøgning – ikke en side fra Nobly A/S.