



Vil du med på rejsen?
Så send din ansøgning og dit
CV på job@scalepoint.com

Har du spørgsmål til stillin-
gen, kan du kontakte
Head of Customer Success
Frederik Løk Jensen
på telefon
+45 20 96 64 93

Scalepoint søger Junior Business Analyst

(15-25 timer/uge)

Mod nye højder

Hos Scalepoint stiler vi mod stjernerne. Vi er ikke bange for at sige højt, at vi vil erobre verden. Vi hjælper vores kunder – 26 forsikringselskaber i fem europæiske lande – med at hjælpe deres kunder. Og vi gør det godt.

Nu mangler vi en Junior Business Analyst, hvis vigtigste opgave er at skabe gennemsigtighed for hvordan vi fortsat forbedrer vores kunders resultater med Scalepoints løsninger. Du skaber gennemsigtighed ved at kombinere dine analytiske evner til at omsætte data til viden, og kommercielle evner til at kommunikere din viden skarpt til kunder og kollegaer. Med denne analytiske og kommercielle tilgang bidrager du til at gøre samarbejdet med vores kunder endnu stærkere. Vi har brug for dig på holder nu, fordi vores stigende antal kunder efterspørger mere hjælp fra talenter som dig.

Hvilken nørd er du?

Hos Scalepoint møder du en flok dedikerede nørdere, der – lige som dig – elsker at gå på arbejde. Og vi glæder os til at arbejde sammen med dig, hvis du har talent for:

Analytisk problemløsning: Du hjælper vores kunder til at træffe datadrevne beslutninger, ved at skære gennem støjen og få vigtig viden frem i lyset.

Struktureret kommunikation: Du kan forklare kompleks viden simpelt, og sikre forståelse for dine budskaber på forskellige niveauer af kundernes organisation.

Proaktiv holdspiller: Det er naturligt for dig at opsøge muligheder for at bruge din viden til at spille dig, dine kollegaer og kunder gode.

Opgaver, du skal fordybe dig i

Når en medarbejder får en god ide, er der luft til at udvikle den i Scalepoint. For det er vores grundholdning, at det kræver ambitioner at erobre verden.

Du ligger også inde med en solid portion ambitioner og gode idéer. Bliver du en del af holdet, skal du især fordybe dig i:

Dataanalyse: Ved at gennemskue store datamængder kan du hjælpe med at besvare hvilke resultater kunden har opnået, hvorfor de har opnået disse resultater, og hvordan vi kan hjælpe dem med at opnå endnu bedre resultater. Til denne opgave arbejder vi primært med Excel.

Rapportering: Ved løbende at tage temperaturen på vores forretning, vil du fremhæve muligheder og udfordringer i arbejdet med vores kunder. Til denne opgave arbejder vi primært med PowerBI.

Præsentationer: Ved at skabe klare visuelle fremstillinger sikrer du kunderne forstår dine budskaber og agerer på vores rådgivning. Til denne opgave arbejder vi primært med PowerPoint.

Scalepoint Spirit i hverdagen

I Scalepoint er der plads til at være den, du er. Dresscode og arbejdsformelle facader hører andre planeter til, og det samme gør faste konstellationer ved frokostbordet. Til gengæld er her masser af kram og high fives – og tillid til, at alle gør deres bedste.

På vores kontor i København og vores satellitter i Polen og Schweiz arbejder mennesker med 11 nationaliteter. 63 pct. af os cykler på arbejde, 42 pct. spiser vegetarisk til frokost, 38 pct. er forældre, og 52 pct. dyrker ikke sport regelmæssigt. Det sidste prøver vores selverklærede sportsminister at ændre på med badminton- og løbeklub. Men det kan være lidt tungt at lette, fordi vi altid finder på en anledning til at stille en slikskål på bordet.

Vil du med på rejsen?

Du skal kunne skrive og tale flydende dansk og engelsk. Rent formelt forestiller vi os, at du er ved at uddanne dig inden for økonomi, IT eller lignende. Det er en fordel, hvis du har et par år tilbage før du afslutter din uddannelse. Det er en fordel fordi vi kan sikre du bliver en succes i denne rolle, inden vi forsøger at gøre dig til stjerne i en fuldtidsrolle. Men det vigtigste er, at du er klar til at engagere dig i Scalepoint.

Er du klar til at rejse ud i verden med os? Så send din ansøgning og dit CV på job@scalepoint.com. Vi læser ansøgninger og afholder interviews løbende.

Har du spørgsmål til stillingen, kan du kontakte Head of Customer Success, Frederik Løk Jensen på telefon +45 20 96 64 93.