SENIOR PARTNERSHIP MANAGER

@ TEN-4 CHANNELS

Sociale medier har aldrig bevæget sig hurtigere. På blot få år har det følgerbaserede feed måttet vige pladsen for anbefalingsalgoritmer, hvor relevans afgør, hvad folk ser. Samtidig har creator-økonomien gjort creators til de nye mediehuse, der sætter dagsordenen for, hvad folk ser, taler om og engagerer sig i. Det skifte ændrer måden, brands bør være til stede på.

De fleste brands låner stadig opmærksomhed: en kampagne her, et creator-samarbejde der, og så starter man forfra. Hos TEN-4 tror vi på at eje den i stedet. Med TEN-4 Channels bygger vi kanaluniverser, der over tid kan dominere hele kategorier på YouTube, og vi gør det sammen med brands og creators, der vil være der på lang sigt. Vi ved, hvilke kategorier der vokser, hvilke formater der performer, og hvor der er plads til at tage føringen, fordi vi arbejder ud fra dybdegående dataanalyse og ikke mavefornemmelser. Og det gør vi allerede for brands som Netflix Nordic, Matas Group, Bolia, DR og mange flere.

Vi er i vækst og leder derfor efter en, der kan være en del af TEN-4 Channels og blive bindeleddet: mellem brands og vores kanaler, og mellem kanalerne og de creators, vi skal bygge dem sammen med. Du forstår creator-økonomien indefra, kan formidle vores arbejde så selv din mormor forstår det, og tænker strategisk fremad.

HVAD DU KOMMER TIL AT LAVE

Du får ansvaret for at bygge de kommercielle partnerskaber bag TEN-4 Channels, både med brands, der vil være en del af dem, og med creators, der skal være vores strategiske partnere. Det betyder f.eks.:

- At eje den kommercielle udvikling af TEN-4 Channels – fra at finde de rette brands til at lukke og udvikle partnerskaberne.
- At få partnerskaberne til at spille sammen med kanalernes indholdsplan i tæt samarbejde med vores produktionsteam.
- At bygge strategiske partnerskaber med de creators, der skal skabe og drive vores kanaler sammen med os.
- At designe partnerskabsmodeller, der skaber værdi for både brand, kanal og creator.

VI LEDER EFTER DIG, DER

- Ser forretningsmodellen og ikke bare den næste aftale.
- Kan eje partnerskaberne hele vejen fra første pitch til langsigtet vækst.
- Er kommerciel i din tilgang og kan se, hvor et partnerskab strategisk kan styrkes og vokse.
- Bruger analyseteamets data til at træffe beslutninger.
- Forstår, hvordan long-form og Shorts spiller forskellige roller for en kanal – også kommercielt.
- Har erfaring med at forhandle og lukke kommercielle aftaler.
- Har mindst 2 års erfaring med brand partnerships, creator-samarbejder og/eller kommerciel udvikling fra bureau-siden.
- Kommunikerer professionelt og naturligt på både dansk og engelsk.

HVAD DU FÅR HOS OS

- Reel indflydelse på, hvor TEN-4 Channels skal hen, og kort vej til ledelsen.
- Et af Nordens mest specialiserede analyseteams i ryggen.
- Stærke kunder og projekter, du vil være stolt af at stå i spidsen for.
- Søde kolleger med høje ambitioner og en stærk samarbejdskultur.
- En hverdag, hvor vi arbejder seriøst, men aldrig kedeligt.

TEN-4, MESSAGE RECEIVED? LET'S CHAT.

Send dit CV og en ansøgning til **stine@ten4.ink**.
Vi gennemgår ansøgningerne løbende og inviterer kandidater til samtaler i løbet af november.
Ansøgningsfrist: 1. december 2026.
Vi glæder os meget til at høre fra dig ✦