

Unser Mandant ist eine Art Agentur in der Elektroindustrie und sucht digitale Köpfe, die bei den unterschiedlichen Kundenprojekten unterstützen. Im Rahmen der exklusiven Personalvermittlung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den Standort Heidelberg einen

Customer Success Manager (m/w/d)

Darauf kannst Du Dich freuen:

- Ein Fixum + attraktives Bonusmodell, flexible Arbeitszeiten, 3 Tage Home-Office pro Woche
- 28 Urlaubstage pro Jahr
- Selbstständiges Arbeiten mit und in einem kompetenten, netten und hilfsbereiten Team
- Moderne Hardware mit freier Systemwahl
- Gesundheitskonzept mit Sitz-Steh-Tischen und Bio-Obst-Flatrate
- Festes jährliches Weiterbildungsbudget
- Arbeit von einem modernen, geräumigen Büro und / oder von zu Hause aus

Deine Aufgaben:

- Beratung unserer Kunden für erfolgreiche Kampagnen & die Durchführung derer. Du bist der Delivery Manager und für "Customer Success" zuständig.
- Erfolgskontrolle durch Performance-Analysen; Auswertung und Erfolgsmessung von Omni-Channel-Kampagnen und Erarbeitung von Vorschlägen für Effizienzsteigerungen
- Anpassung/Optimierung von Kampagnenkonzepten anhand der gewonnenen Erkenntnisse
- Unterstützung und Abstimmung mit dem Vertrieb in Kundenprojekten.
- Erstellung der unterschiedlichen Länder-Newsletter (für Voltimum Nutzer)
- Operative Unterstützung von (internationalen) digitalen Multichannel Kampagnen im Rahmen eines übergreifenden Projektmanagements inkl. Zusammenführung aller Anforderungen, Konzeption, Gestaltung und Realisierung (End-to-End-Verantwortung)
- Koordination von internen und externen Ressourcen
- Nutzergewinnung und -Management für unser Portal und Social-Media-Kanäle
- Koordination und Steuerung von Agenturen, Freelancern und weiteren externen Dienstleistern

Das bringst du mit:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Marketing, Medien oder Kommunikation bzw. vergleichbare Ausbildung mit Marketingschwerpunkt
- erste Erfahrung im B2B Marketing sowie Multi-Channel Campaign Management wünschenswert
- Sehr gute PowerPoint- und Excel-Kenntnisse
- Digitale Tools werden locker gemanagt
- Ergebnisorientierung, Kommunikations- und Organisationsstärke
- Effizienter Kommunikator, der in einem internationalen Team zusammenarbeiten kann
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Dein Interesse ist geweckt? Dann nimm Kontakt mit uns auf und sende Deine (pdf.-) Unterlagen (inklusive Gehaltsvorstellung) per E-Mail direkt an Insa Briel insa.briel@bollmann-executives.de

BOLLMANN EXECUTIVES GmbH®
www.bollmann-executives.de
BOLLMANN EXECUTIVES: Unser YOUTUBE- Video- Statement

Folgen Sie unseren News in den sozialen Medien:



Geschäftsführung: Alexander Bollmann
Handelsregister Montabaur HRB 25879

