

Unser Mandant fungiert als die digitale Kommunikations- und Marketingplattform in der Elektrobranche. Zu den Kunden zählen alle namhaften Unternehmen der Elektroindustrie, die mit digitalen Lösungen unterstützt werden. Zum Portfolio gehören Marketing-Lösungen, Daten-Lösungen und IT-Lösungen. Gleichzeitig werden Webportale für Elektriker in 15 Ländern betrieben. Insgesamt greifen bisher weltweit über 580.000 Nutzer auf die Lösungen unseres Mandanten zurück.

Um die positive Entwicklung der letzten Jahre weiter voranzutreiben, suchen wir im Exklusivauftrag für den Standort Heidelberg einen

Team Lead Customer Success (m/w/d)

Was macht diese Tätigkeit interessant?

Als Teamleiter Customer Success Manager (m/w/d) legen Sie nach dem Onboarding sofort damit los, die Führung bei allen kundenfokussierten Marketing-Initiativen in der Region, die derzeit Deutschland, die Türkei, Österreich und die Schweiz umfasst, zu übernehmen. Die Position berichtet an den Regional Managing Director.

Ihre Aufgaben

- Führung der regionalen Customer Success Manager
- Sicherstellen, dass Kundenmarketingprojekte und -kampagnen pünktlich und mit den gewünschten Ergebnissen erstellt, umgesetzt und optimiert werden
- Identifizierung neuer Vertriebspotentiale nach Durchführung erfolgreicher Kampagnen
- Operatives Management der Kundenbeziehungen
- Aktives Management der Partnerschaftsmodelle
- Entwicklung und Umsetzung einer Marketingstrategie für die Region zusammen mit dem Global Marketing Director und anderen regionalen Marketing Teams
- Planung und Umsetzung von datengetriebenen Kampagnen
- Verantwortung für Newsletter, Portale, regionale Konten in den sozialen Medien sowie Strategie-Entwicklung und -Umsetzung für Wachstum und Engagement mit Global Marketing
- Briefing des Shared Service Center bzgl. der Erstellung erfolgreicher PPC-, Social-Media- und Remarketing-Kampagnen
- Unterstützung bei SEO-Initiativen zur Verbesserung der Sichtbarkeit und Performance der Webseiten in Zusammenarbeit mit Global Marketing
- Erstellung und taktische Durchführung von Kampagnen zur Lead-Generierung, einschließlich Lead-Scoring und Überwachung von ROI und Konversionsraten zur Unterstützung des Vertriebs
- Erstellung und Promotion von Webinaren, Trainings und virtuellen Veranstaltungen
- Berichterstattung ans Management Team (regional und global)

Die Rahmenbedingungen der Tätigkeit:

- Eine unbefristete Schlüsselposition mit vielfältigen Karriere-Perspektiven in einem wachstumsstarken Unternehmen
- Eine Startup-Atmosphäre innerhalb eines erfolgreichen, hoch motivierten, dynamischen und international geprägten Teams
- Eine offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien
- Eine Aufgabe mit viel Gestaltungsspielraum
- Die Möglichkeit zum tageweisen Home-Office (hybrides Arbeitsmodell 2 Tage Büro und 3 Tage Home-Office)
- Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten

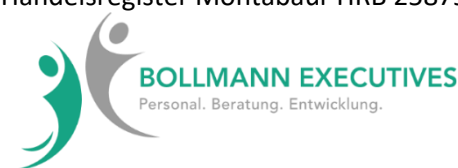
Das treibt Sie an/das bringen Sie mit:

- Sie haben entweder ein Studium in einschlägiger Fachrichtung oder eine Berufsausbildung erfolgreich abgeschlossen
- Sie konnten bereits erste Erfahrungen als Teamleiter sammeln
- Sie verfügen über Erfahrung im Management von Kundenbeziehungen
- Sie verfügen über mindestens drei Jahre Erfahrung im operativen Marketing
- Sie verstehen die Funktion und Nutzung der Sozialen Medien für Marketing und User Groups
- Sie bringen eine ausgewiesene Hands-on Erfahrung bei der Erstellung und Optimierung erfolgreicher PPC-, Social-Media- und Remarketing-Kampagnen
- Data driven Marketing ist Ihnen geläufig
- Sie kennen sich mit prozessuaalem Kampagnenmanagement aus
- Die gängigen Marketing KPIs kennen Sie aus dem Effeff
- Sie bringen Erfahrung in der Arbeit mit Content Management Systemen mit
- Sie verfügen über Erfahrung bzgl. marketing-orientierter E-Mail-Automation
- Selbstständige Arbeitsweise, Analytisches Denkvermögen, Strategische Kompetenz und ein gesunder Pragmatismus bei der Umsetzung sind für Sie genauso ein Selbstverständnis wie konzeptionelles Denken und Handeln
- Sie verfügen über eine exzellente mündliche und schriftliche Kommunikationskompetenz, sowohl in Deutsch als auch auf Englisch und vor allem gegenüber jeweiliger Kunden

Ihr Interesse ist geweckt? Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und senden Ihre (pdf.-) Unterlagen (inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung) bitte vorzugsweise per E-Mail unter der Angabe der Projektnummer 5587 an Insa Briel, [BOLLMANN EXECUTIVES GmbH](mailto:insabriel@bollmann-executives.de), E-Mail: insabriel@bollmann-executives.de

www.bollmann-executives.de

Geschäftsführung: Alexander Bollmann
Handelsregister Montabaur HRB 25879



Qualität & Ergebnis aus Erfahrung & Anspruch

