

Social Media Manager (m/w/d) in Teilzeit

Für die Bewältigung zahlreicher spannender Aufgaben suchen wir ab sofort auf Teilzeit-Basis (25-30 Wochenstunden) einen motivierten Social Media Manager (m/w/d) mit einer hohen Affinität zu Social Media Plattformen und digitalen Trends.

Wir sind spacedealer. Mit einer Vergangenheit, die 1999 startet. In der coolsten Ecke Berlins. Die Inspiration kommt mit Blick auf die Spree. Wir verbinden modernes Online-Marketing mit nachhaltigem Performance- und Brand-Management. Die Erfolge entstehen in Zusammenarbeit exzellenter Teams. Uns verbindet die Freude an technologischen Innovationen, der Ehrgeiz, unsere Kunden zu begeistern und der Wille, jedes Projekt zu unserem besten zu machen. Das hinterlässt Spuren – spacedealer wird jedes Jahr mit den relevanten Experten- und Qualitätszertifikaten im Bereich Online-Marketing ausgezeichnet. Kernteam sind rund 20 Experten aus allen Bereichen des Online-Marketings. Unterschiedliche Persönlichkeiten, die unsere Agentur mit Leben füllen und das Geschäft unserer nationalen und internationalen Kunden nach vorne bringen.

WAS DU BEI UNS TUN WIRST:

- In Zusammenarbeit mit den anderen Units und den Account Managern wirst Du ganzheitliche Social-Media-Strategien und -Projekte für Bestands- und Neukunden (u. a. Budgetempfehlung, Performance-Forecast, Konkurrenzanalysen und Reportings) ausarbeiten, konzeptionieren und umsetzen.
- Du planst Social-Media-Advertising-Kampagnen, setzt diese operativ um und optimierst sie.
- Du bist für Kampagnenreportings, Präsentationen und Budgetplanung sowie -kontrolle verantwortlich.
- Du bist zuständig für die Entwicklung von Strategien im Bereich Community Management und setzt diese um.
- Du bist der Ansprechpartner für Kunden und Kollegen rund um Social Media.
- Für Deinen Bereich bereitest Du Workshops und Seminare vor und führst diese auch durch.
- Du beobachtest den Markt, identifizierst und bewertest aktuelle Trends im Social-Media-Umfeld.
- Du unterstützt das Sales- und Consulting-Team bei New Business-Anfragen und bei der Entwicklung von Bestandskunden.

DEIN PROFIL ODER WIE DU BEI UNS LANDEST:

- Dein Studium der Kommunikations-/Medienwissenschaften oder einer vergleichbaren Fachrichtung (z.B. im Bereich Social Media, Community Management oder Online Marketing) hast Du erfolgreich abgeschlossen.
- Du verfügst über min. 3 Jahre Erfahrung im Bereich Social Media insbesondere Paid Social, bevorzugt im Agenturumfeld.
- Du hast Erfahrung mit Social-Media-Kampagnen-Management, besonders mit Facebook und Instagram. Erfahrung im Kampagnenmanagement mit xing, LinkedIn, Twitter, WhatsApp etc. sind von Vorteil.
- Content-Marketing-Maßnahmen sind nicht fremd für Dich.
- Du hast Spaß an Texten, sowie ein sehr gutes mündliches und schriftliches Sprachgefühl und Gespür für Text-Bildkombinationen.

- Du kannst die Ziele von Kunden mit Social Media Advertising erfolgreich umsetzen (Performance, Branding, Engagement, Leads usw.).
- Du konzipierst ganzheitliche Social-Media-Strategien und setzt diese effizient um. Business Development in diesem Bereich macht Dir Spaß.
- Du verstehst dich auf kontinuierliche Analyse, Monitoring und Reporting sowie die Ableitung von Optimierungsmaßnahmen.
- Du bringst Erfahrungen in der Kundenberatung mit.
- Dir liegt die Erstellung von Präsentationen, Statistiken, Ergebnissen und Reportings.
- Du verfügst über sehr gute technische und analytische Fähigkeiten, bist detail-orientiert und in der Lage, bereichsübergreifend zu denken.
- Du arbeitest eigenverantwortlich, qualitätsbewusst und selbständig.
- Du besitzt verhandlungssichere Englischkenntnisse.
- Du bist stark in der Kommunikation, bist kreativ und sprühst vor Ideen.
- Von einem höheren Workload lässt Du Dich nicht abschrecken und kannst mehrere Aufgaben/Projekte parallel managen.
- Weitere Erfahrungen mit anderen Online-Marketing-Kanäle, insbesondere Programmatic Advertising sind ein Plus.

UNSER ANGEBOT:

- Spannende Aufgaben mit großen Entwicklungsmöglichkeiten & Raum für Deine Ideen, hohe Eigenverantwortung und Förderung von Eigeninitiative.
- Regelmäßige interne & externe Wissenstransfers sowie Möglichkeit der Weiterbildung.
- Mitarbeit in einer gut aufgestellten Agentur mit flachen Hierarchien und einer offenen Kommunikation.
- Flexible Arbeitszeiten.
- Dynamisches Umfeld und ein Arbeitsplatz im schönen, hellen Büro mit Blick auf die Spree mitten im kreativen Zentrum Berlins – und den besten Kaffee der Stadt!

WIR WOLLEN DICH KENNENLERNEN!

Fühlst Du Dich angesprochen? Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittszeitpunkts und Deiner Gehaltsvorstellung an: bewerbung@spacedealer.de

DEINE ANSPRECHPARTNERIN:

Vicky Leithiger

Senior Human Resources & Communications Manager

Tel.: 030 695 350-11

spacedealer GmbH

Schlesische Str. 26

10997 Berlin