

Social Media Manager (m/w/d)

Für die Bewältigung zahlreicher spannender Aufgaben suchen wir ab sofort 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:

- Planung und Umsetzung von Online Marketing-Kampagnen
 - Konstante strategische Optimierung und Auswertung von Performance-Kampagnen nach den relevanten KPI, Ausarbeitung von Budgetempfehlungen
 - Überzeugende und effektive Kommunikation mit verschiedenen Stakeholdern (intern und extern) über Kampagnen- und Marktentwicklungen
 - Budgetplanung, Erfolgsprojektion und Umsetzung von umfangreichen Performance-Kampagnen
 - Erstellung von Präsentationen, Reportings und Analysen
 - Unterstützung des New Business Teams bei Neukundenanfragen, Ausschreibungen und Pitches
 - Vorbereitung und Durchführung von Workshops & Seminaren zu Performance Marketing Themen
 - Kontinuierlicher Wissensaufbau und Wissenstransfer über Nutzer, Märkte und die technischen Systeme
-
- In Zusammenarbeit mit Account Managern und Kunden konzipierst und entwickelst Du ganzheitliche Social-Media-Strategien und -Projekte für Bestands- und Neukunden. Hierbei bist du verantwortlich für die Strategieentwicklung, Konkurrenzanalysen, Erfolgsprojektionen und dessen Herleitung.
 - Du planst Social-Media-Advertising-Kampagnen, setzt diese operativ um und optimierst sie kontinuierlich.
 - Ferner bist du zuständig für die Entwicklung von Strategien im Bereich Community Management und koordinierst diese mit verschiedenen Stakeholdern (intern und extern) oder setzt diese mit deinem Team um.
 - Du bist für Kampagnenreportings, Präsentationen und Budgetempfehlungen sowie Budgetkontrolle verantwortlich.
 - Du unterstütz das Sales- und Consulting-Team bei New Business Aktivitäten, Neukundenanfragen, Ausschreibungen und Pitches
 - 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 und Innovationen im Social-Media-Umfeld und treibst diese voran.

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 detailorientiert, 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.
- 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 Eintrittzeitpunkts und Deiner Gehaltsvorstellung an: bewerbung@spacedealer.de

DEINE ANSPRECHPARTNERIN:

Joanna Piekos

CEO

Tel.: 030 695 350-0

piekos@spacedealer.de

spacedealer GmbH

Schlesische Str. 26

10997 Berlin