

Account Manager (m/w/d) für Online Marketing

Die spacedealer GmbH ist eine inhabergeführte Online-Marketing-Agentur mit Sitz in Berlin. Seit 1999 unterstützen wir unsere namhaften internationalen und nationalen Kunden in allen relevanten digitalen Kanälen.

spacedealer deckt das gesamte Spektrum des Digitalen Marketings ab, von Strategie über Konzept, SEO, SEA, Programmatic Advertising, Social Media Advertising und Datenanalyse.

WAS DU BEI UNS TUN WIRST:

Als Account Manager bist Du die Schnittstelle zwischen unseren Kunden und unserem Team. Du verwandelst Kundenbriefings in wirkungsvolles digitales Marketing

- Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im B2B- und B2C Bereich
- Entwicklung maßgeschneiderter Online-Marketing-Strategien für unsere Kunden
- Planung, Organisation, Budgetierung und Umsetzung von Marketingkampagnen mit Fokus auf digitale Kanäle
- Kommunikation mit dem Kunden und Organisation und Moderation von Meetings und Kundenevents
- Koordination von internen und externen Teams
- Analyse und Reporting von Kampagnenperformance und KPIs
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams wie SEO, SEA, Social Media und anderen internen und externen Spezialisten
- Erstellung von Präsentationen, Reportings und Analysen
- Kontinuierlicher Wissensaufbau und Wissenstransfer über Nutzer, Märkte und die aktuellen technischen Systeme
- Fortwährende Markt-, Wettbewerbs- und Trendbeobachtung
- Projektsteuerung und -dokumentation mittels gängiger Managementtools wie Basecamp, MS Teams, MS Planner

DEIN PROFIL UND WIE DU BEI UNS LANDEST:

- Abgeschlossenes Studium, abgeschlossene, einschlägige Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Min. 3 Jahre Erfahrung im Account Management oder im Projektmanagement oder im Performance Marketing
- Erfahrung im Umgang von Projektmanagement Tools sind von Vorteil
- Exzellente Kenntnisse im Umgang mit MS Office Produkten, insbesondere Excel
- Analytische und kommunikationsstarke Vorgehensweise sowie ein hohes Maß an Eigeninitiative und Teamfähigkeit
- Strukturiertes und vorausschauendes Arbeiten
- Spaß an der Kommunikation und dem Projektmanagement mit Kunden und Dienstleistern
- Affinität zu Zahlen und Fähigkeit zur Kommunikation komplexer Zusammenhänge
- Perfekte Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Freude am Umgang mit Zahlen und eine entsprechende Interpretationsfähigkeit
- Ausgeprägte Kundenorientierung

WORAUF DU DICH FREUEN KANNST:

- Viele Entwicklungsmöglichkeiten & Raum für Deine Ideen, Eigenverantwortung und Eigeninitiative
- Mitarbeit in einer gut aufgestellten Agentur mit flachen Hierarchien
- Schnelle und klare Entscheidungsprozesse und enge Zusammenarbeit mit allen Stakeholdern
- Regelmäßige interne & externe Wissenstransfers sowie Trainings in verschiedenen Bereichen
- Remote work – Wir arbeiten auch remote sehr effektiv zusammen - in Abstimmung mit dem Team sind bis zu 3 Tage pro Woche remote möglich
- Flexible Arbeitszeiten und individuelle, familienfreundliche Teilzeitmodelle
- Ein attraktiver Arbeitsplatz im schönen, hellen Büro mit Blick auf die Spree.

FÜHLST DU DICH ANGESPROCHEN?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittszeitpunkts und Deiner Gehaltsvorstellung.