

PREMIUM SEO AGENTUR

WWW.SEO2B.DE

Account Manager (m/w/d)

Onlinemarketing ist deine Leidenschaft und unternehmerisches Denken liegt dir im Blut? Du bist gerne bereit auch eine „Extrameile“ zu gehen und über dich hinauszuwachsen?

Dann bist Du vielleicht die ideale Ergänzung für unser Marketing-Team!

Als Account Manager bist du unser Spezialist für externe Kommunikation und immer auf der Jagd nach Neukunden. Damit bist du verantwortlich dafür, dass wir weiterhin gemeinsam wachsen und unsere Kunden in der digitalen Welt stärken können.

seo2b – eine der führenden Agenturen im Segment „Suchmaschinenoptimierung“. Über 35 Mitarbeiter arbeiten tagtäglich für den Erfolg – den Erfolg für unsere Kunden. Wir sind seit über 15 Jahren am Markt, agieren international, sind interdisziplinär aufgestellt und erfahren in der Betreuung großer Projekte. Im Jahr 2018 wurden wir ein Teil der detailM. Die Agentur-Gruppe detailM stellt moderne Lösungen zu SEO, SEA, Content-Marketing, Conversion-Optimierung, Affiliate-Marketing und Media-Buying zur Verfügung.

Deine Aufgaben

- Eigenständige Konzeption, Streuung und Weiterentwicklung der SEO und Onlinemarketing -Maßnahmen unserer Kunden
- Eigenständige Kundenkommunikation und -betreuung
- Akquise im Bestandskundensegment (Up-Selling) sowie Neukundenakquise
- Entwicklung innovative Vertriebsstrategien zum nachhaltigen Ausbau des Kundenstammes
- Kontinuierliches Tracking aller Entscheidungen und Maßnahmen deiner Projekte und die des Teams
- Enge Zusammenarbeit im Team, mit Kunden und Dienstleistern

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium der BWL / Medien oder vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 3-jährige relevante Berufserfahrung
- Fundierte Kenntnisse im Onlinemarketing sowie eine ausgeprägte Online-Affinität
- Enger Austausch mit Kunden und deinen Teammitgliedern ist dir wichtig
- Erfahrung in der Leitung von Projekten: inhaltliche Change Management- und Kommunikations-Kompetenz, Führung von Projektteams



PREMIUM SEO AGENTUR

WWW.SEO2B.DE

Account Manager (m/w/d)

- Hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein, Selbständigkeit, Zuverlässigkeit und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten sowie einen hohen Qualitätsanspruch, der auf unternehmerischem Denken basiert
- Sehr gute und schnelle Auffassungsgabe
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie hohe Kommunikationsfähigkeit im professionellen Umfeld
- Den Willen, im Team erfolgreich zu sein und der dafür erforderlichen Hands-on Mentalität
- Sicher im Umgang mit MS-Office, ERP- und CRM-Systemen
- Gute Kommunikationsfähigkeit – auch in Englisch. Weitere Sprachen sind von Vorteil.

Das erwartet dich

- Faire und leistungsbezogene Vergütung
- Freiraum für eigene Entscheidungen und kreative Köpfe
- Individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein hohes Maß an Eigenverantwortung und flache Hierarchien
- Flexibles Arbeiten - im Büro oder im Home-Office
- Zahlreiche Vergünstigungen, Firmenfeiern & Teamevents
- Betriebliche Altersvorsorge

Art der Stelle: Vollzeit, Festanstellung

