

Mundt Direkt.

Online Marketing Manager (m/w) Crossmediales Lead Management

Sie wissen, wie man online Kunden gewinnt und bindet? Dann spannen Sie bei uns den Bogen von der Online-Leadgenerierung zu klassischen Dialogmarketing-Maßnahmen und helfen Sie unseren Kunden, im Internet erfolgreich zu sein – mit Online-Targeting, SEO/SEA, E-Mail-Marketing, Webanalyse und, und, und.

Unser Team in Leonberg freut sich auf Sie! Wir sind Adress-Spezialisten, Zielgruppen-Piloten, Datenexperten, Projektmanager und Strategen, eben Profis in Sachen Zielgruppenmarketing und besonders gut im Listbroking. Mit Begeisterung, Know-how und fundierten Daten unterstützen wir Unternehmen bei der Gewinnung und Bindung von Kunden in Print und Web – und das seit mehr als 20 Jahren.

Qualitäts- und Leistungssiegel



Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, bevorzugt per E-Mail, an jobs@mundt-direkt.de. Für erste Fragen steht Ihnen Markus Geiger telefonisch unter (0)7152 93 49 14 gerne zur Verfügung.

Mundt Direkt. GmbH
Zielgruppenmarketing
Hintere Straße 20
71229 Leonberg / Germany
www.mundt-direkt.de

Ihre Aufgaben:

- Eigenverantwortliche Geschäftsentwicklung für unseren neuen Leistungsbereich „Crossmedia“, der unsere Off- und Online-Leistungen sinnvoll verzahnt
- Beratung und Betreuung unserer Kunden zu Online-Zielgruppenmarketing, Leadgenerierung/Lead Management, E-Mail-Marketing, Webanalyse, Targeting, SEO/SEA
- Projektweise: strategische Beratung zu Marketing Automation, Vertriebskommunikation, Prozessoptimierung etc.
- Angebotserstellung und -nachverfolgung – bis zum erfolgreichen Abschluss und darüber hinaus
- Konsequenter Ausbau des Produktportfolios durch innovative Lösungen, die die Verknüpfung von Adress- und Online-Daten ermöglichen
- Aufbau eines eigenen Kundenstamms
- Enge Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen im Bereich des klassischen Zielgruppenmarketings

Ihr Profil:

- Dynamische Persönlichkeit mit Studium – Schwerpunkt Marketing, Digitale Medien bzw. Kommunikation – oder einer passenden Ausbildung
- Mindestens 2 Jahre Berufspraxis im Online-Umfeld, z. B. als Kundenberater/Projektmanager (m/w)
- Ausgeprägtes Interesse an digitalen Medien
- Fundiertes Know-how im Einsatz von Webtracking-Daten, SEO/SEA und E-Mail-Marketing zur Online-Leadgenerierung
- Sichere Anwenderkenntnisse in den gängigen Webanalyse- und Auswertungstools sowie im Umgang mit MS Office
- Verkäufliches Talent, um Kunden von unseren crossmedialen Ideen und Leistungen zu überzeugen
- Gute Englischkenntnisse

Unser Angebot:

- Ein attraktives Gehalt, spannende Aufgaben und viel Raum für eigene Ideen
- Individuelle Entwicklungsperspektiven in einem dynamisch wachsenden Unternehmen
- Eine lockere und teamorientierte Arbeitsatmosphäre