

WIR HABEN EINEN PLATZ FÜR **Dich!**



CRM & Loyalty Manager:in (f/m/d)

Festanstellung, 20-25h • Homeoffice

Du hast bereits CRM-Strategien erfolgreich entwickelt und implementiert? Das Thema Kundenbindung liegt dir besonders am Herzen? E-Commerce ist dein liebster Vertriebskanal und WooCommerce ist dir kein Fremdwort?

Außerdem liebst du Flexibilität und traust dir zu hauptsächlich im Home-Office zu arbeiten, dich selbst zu organisieren und zu motivieren?

Dann suchen wir genau dich!

DAS SIND DEINE AUFGABEN

Strategische Planung und Entwicklung

- Du definierst langfristige CRM- und Loyalty-Strategien und digitale Customer Journeys, um die Kundenbindung und -zufriedenheit zu steigern.

System-Einrichtung und -Pflege

- Basierend auf der CRM-Strategie, analysierst du unsere jetzige Systemlandschaft und entwickelst Vorschläge, um sie besser zu verknüpfen und ggf. durch weitere Tools zu ergänzen.
- Du wählst die beste Integrationsmethode auf der Grundlage unserer spezifischen Anforderungen und Präferenzen.

Loyalty Management

- Du trägst die Verantwortung für die Implementierung und Verwaltung von Kundenbindungsprogrammen, bspw. Abo-Modelle, Referral Programm, Treuepunkte-System.

Leistungsüberwachung und Berichterstattung

- Du hast einen Blick auf kundenorientierte KPIs, um die Maßnahmenleistung zu bewerten und zu optimieren.
- Du erstellst detaillierte Berichte über Kundenaktivitäten und -interaktionen zur Unterstützung von Entscheidungsprozessen.

Prozessoptimierung

- Du führst regelmäßig Maßnahmen (z.B. A/B-Tests) durch, um die Kundenbindung kontinuierlich zu optimieren.

Steuerung von externen Dienstleistern und Agenturen

- Du managst interne Schnittstellen und tauschst dich mit externen Dienstleistern aus.

Mitwirkung bei der Implementierung einer Multi-Channel-Strategie

- Du trägst dazu bei, zusätzliche Kanäle für die Interaktion mit unseren Kund:innen zu erschließen, bspw. WhatsApp.

DAS SOLLTEST DU MITBRINGEN

- Wohnsitz in Deutschland
- Hochschulabschluss oder Berufsausbildung im Bereich Wirtschaftsinformatik oder einem verwandten Fachgebiet
- Einschlägige Erfahrung mit der Implementierung eines CRM Tech Stacks im Bereich E-Commerce [WooCommerce]
- Ausgeprägtes Verständnis von CRM-Prinzipien und -Strategien, mit einer Erfolgsbilanz in der Entwicklung und Durchführung von CRM-Kampagnen
- Fähigkeit, Daten zu analysieren und datengestützte Entscheidungen zu treffen
- Lust die Unternehmensentwicklung mitzugestalten
- Hohe Eigenverantwortung und gutes Selbstmanagement

DAS BIETEN WIR DIR

Unser Ziel ist es, dass Menschen sich in ihrer Haut wohlfühlen, egal ob Kund:innen oder Mitarbeitende. Im Arbeitsalltag ist uns wichtig, dass bei uns im Team jede:r Interessen vertiefen und Arbeitszeit individuell an den eigenen Lebensrhythmus anpassen kann.

- Kein "Das haben wir immer so gemacht", denn wir setzen durch unsere kurzen Entscheidungswege neue Ideen schnell um
- Möglichkeit dich selbst zu organisieren und frei zu entfalten
- Wertschätzendes Arbeitsklima mit flachen Hierarchien
- Unkomplizierten Zugang zu Weiterbildungsangeboten
- Gute Vereinbarkeit von Leben und Beruf durch flexible Arbeitszeit und -ort und die Arbeit remote
- Weitere Benefits [Zuschüsse zum Mittagessen, Erholungsbeihilfe, Spendit Card, Corporate Benefits]

SO KANNST DU DICH BEWERBEN

Das klingt gut? Dann schick uns deine Bewerbung an business@sweat-off.com.

Keine Sorge, wir erwarten keine klassische Bewerbung mit allen Zeugnissen bis zur Grundschule – aber bitte schicke uns folgendes mit:

- Deinen Lebenslauf inkl. deines frühesten Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung
- Ein paar Sätze dazu, warum du richtig motiviert bist bei uns einzusteigen

Wir freuen uns von dir zu hören!