

Partner Development Manager (w/m/d)
Part-time / full-time | Essen
| ab sofort

offerista
Driving Local Sales

5 STANDORTE

75 MITARBEITER

38,2 MIO.
USER MONATLICH

DRESDEN | BERLIN | ESSEN | WIEN

WIR SIND AUF DER SUCHE NACH...

... einem Partner Development Manager (w/m/d) für unseren Standort in Essen. Mit deinem kundenorientierten Denken, deinem Spezialwissen und deiner Erfahrung in der Ausstrahlung von digitalen Kampagnen bereicherst du unser Team, bestehend aus 7 cleveren und kreativen Köpfen. Als Experte in deinem Gebiet berätst du unsere Handelskunden, entwirfst Crossmedia-Kampagnen von der Idee bis zum Endprodukt und begründest deine Entscheidungen durch Kennzahlen.

DEINE MISSION BEI UNS:

- **Stakholdermanagement**
 - Consulting und Betreuung von Kunden bzgl. geeigneter Kampagnenstrategien (bsp. REWE, Coca Cola, IKEA, Media Markt, McDonalds, KFC).
 - Enge Zusammenarbeit mit Digital Sales Consultant, um dem Ziel der Bestandskundenentwicklung und Neukundengewinnung Antrieb zu geben.
 - Vorbereitung von und Begleitung bei Kundenterminen auf C-Level und Vorstandsebene.
 - Durchführung von Projekten wie: Marktforschungsanalysen, Automatisierung von Abläufen, Datawarehouse-Analysen.
- **Weiterentwicklung und Optimierung von Kampagnen**
 - Aussteuerung von Kundenkampagnen (CPC, CPI, CPx...) auf unterschiedlichen Plattformen im Offerista Netzwerk.
 - Erstellung und Auswertung von Kampagnen (inkl. Reporting, technisches Setup z.B. Google Ads, DV360).
 - 360°-Kampagnenoptimierung zur bestmöglichen Zielerreichung von

DAS WÜNSCHEN WIR UNS:

- **Erfahrung**
 - abgeschlossenes Studium im Umfeld Marketing bzw. Wirtschaft oder eine ähnliche Ausbildung in diesem Bereich.
 - mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Kampagnenmanagement mit Google & Facebook, im Optimalfall im Handelsumfeld.
 - wünschenswert: Erfahrungen mit Programmatic Advertising.
- **Gute Kenntnisse**
 - in CPL, CPI, CPC, CPO, vTKP Kampagnen.
 - in Google Ads, DV360, bestenfalls mit Zertifizierung.
 - in Excel und PowerPoint sowie CRM-Systemen wie z.B. Sales Force und digitalen Organisationstools.
 - in Analyse-Tools z.B. Google Analytics, semrush, Looker, searchmetrics.
 - Digitale Themenfelder und Weiterentwicklungen begeistern dich.
- **Kommunikation**
 - Du telefonierst für dein Leben gern und hast Spaß am Präsentieren.

- verschiedenen Kampagnenarten.
- Koordination interner Experten entsprechend der Kundenziele.

- Du bist kommunikationsstark sowohl in deutscher, als auch in englischer Sprache und findest stets die richtige Tonalität.

BENEFITS & PERKS.

- Lean, agiles und hochdynamisches Arbeitsumfeld
- Verantwortung und viel Raum für die Mitgestaltung unseres gemeinsamen Weges
- Kontinuierliche Weiterentwicklung durch regelmäßiges Feedback, Workshops und einem Karriereplan
- Flexible Vertrauensarbeitszeiten und die Möglichkeit auf ein Sabbatical
- Flache Hierarchien sowie ein offenes und kollegiales Miteinander
- Getränke & Obst Flatrate
- Legendäre Teamevents und -feste
- Familienfreundlichkeit - bring Kind und Hund auch gerne mal mit ins Office
- Modernes und verspieltes Office im Zentrum der Stadt

WERDE TEIL UNSERES TEAMS UND GESTALTE MIT UNS.

Wir sind Visionäre, Bessermacher und Weiterdenker. Voller Hingabe gestalten wir die digitale Einkaufswelt von Morgen. Im Raum DACH bereits als Marktführer im digitalen Handelsmarketing bekannt, verschaffen unsere hochmodernen Produkte dem Einzelhandel digitale Reichweite und Ladenbesuche. Das Erreichte erfüllt uns mit Stolz, das Künftige spornt uns an. Wir sind Offerista - und wir sind auf der Suche nach hellen Köpfen, die uns noch besser machen.

JETZT BEWERBEN.

KONTAKT.



Offerista Group GmbH
Lisa Kammler
Waldemarstraße 33a | 10999 Berlin
0176 24757478
E-Mail: jobs@offerista.com