



Du suchst nach mehr als nur einem Job? Starte dein Abenteuer als

Account Manager (w/m/d)

socialPALS ist seit vielen Jahren größter SaaS-Anbieter für Handelsmarketing in Europa. Die Plattform verbindet schon jetzt vollautomatisch tausende Einzelhändler:innen in ganz Europa mit internationalen Marken wie Weber, Ravensburger, KitchenAid, Vitra, Luxottica, Schöffel, B/S/H, Hymer, u.v.m. Über 10.000 Marken, Verbände und Handelspartner:innen vertrauen bereits socialPALS und täglich schließen sich neue Partner:innen an, um ihr Angebot digital lokal zu bewerben.

Wir sind rund 30 Kolleg:innen in ganz Deutschland; unser Büro ist in Holzkirchen bei München. Wir sind eigenfinanziert und unabhängig. Wir sind ein junges, wachsendes Team und suchen jederzeit Expert:innen, die sich uns mit viel Motivation, Leidenschaft und Spaß an der Sache anschließen wollen. Bei uns stehen die Mitarbeiter:innen im Fokus. Du kannst dich also entscheiden, ob du in unserem Büro im schönen Münchner Süden oder in deinem Home Office arbeiten möchtest. Wir haben noch für jede Lebenssituation die passende Lösung gefunden!

Weitere Infos unter socialPALS.de

DAS ERWARTET DICH BEI UNS IM ACCOUNT MANAGEMENT

Deine zukünftigen Kolleg:innen sind aktuell zu viert im Team. Was sie alle vereint ist ihr ausgezeichneter Kundenfokus und das Streben danach alle Kund:innen erfolgreich in der Durchführung ihrer Kampagnen zu beraten. Jede:r arbeitet mit einem festen Kreis an Bestands- und Neukunden ab dem Zeitpunkt der Vertragsunterschrift. Unser Account Management ist somit der Dreh- und Angelpunkt für starke und langfristige Kundenbeziehungen.

DEINE AUFGABEN

- **Verantwortungsvoll:** Als Account-Manager (w/m/d) bei socialPALS bist du der Dreh- und Angelpunkt für unsere Marken-Partner:innen. Ab der Vertragsunterzeichnung übernimmst du die vollumfängliche Betreuung
- **Beratend:** Du stellst die langfristige Zufriedenheit unserer Partner:innen sicher indem du von Tag eins an als Berater:in und Problemlöser:in für deine Partner:innen fungierst.
- **Teamarbeit:** für den Erfolg deiner Partner:innen arbeitest du eng mit den Kolleg:innen aus Sales, Marketing und Customer Success zusammen.
- **Kampagnenmanagement:** Deine Aufgabe ist es mit unseren Partner:innen qualitativ hochwertige Kampagnen zu erstellen, zu reporten und abzurechnen.
- **Netzwerken:** Du triffst deine Partner:innen auf Branchenevents und Messen.

DU VERFÜGST ÜBER

- **Berufserfahrung:** du verfügst über mindestens 2 Jahre Erfahrung im Account- und Projektmanagement, idealerweise im Online Marketing Umfeld
- **Tools:** du verfügst über sehr gute Kenntnisse in MS Office, insbesondere Excel. Idealerweise hast du bereits mit dem Google- und Facebook Business Manager gearbeitet und verfügst über Wissen zur strategischen Planung von Werbeanzeigen
- **Persönlichkeit:** Du zeichnest dich durch deine starke Beratungs- und Kommunikationskompetenzen aus, gepaart mit einer stark ausgeprägten Serviceorientierung. Durch deine analytischen Fähigkeiten und Kreativität optimierst du die Kampagnen deiner Kunden
- **Sprachkenntnisse:** exzellente Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Weitere Fremdsprachen sind von Vorteil.

DAS TEAM UND DEINE BENEFITS

- abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen Umfeld eines jungen Technologieunternehmens
 - Mitgestaltungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in einem wachsenden, unabhängigen und profitablen Unternehmen
 - Zusammenarbeit mit führenden Marken aus verschiedensten Branchen
 - flache Hierarchien, kurze Kommunikationswege, coole Arbeitsatmosphäre
 - hohe Flexibilität hinsichtlich Arbeitsort und Arbeitszeit
 - offene, entspannte und tolerante Unternehmenskultur
-

DEINE BEWERBUNG ...

Du fühlst dich angesprochen? Dann schicke uns deine Bewerbung inkl. deinem CV, deinem frühestmöglichen Eintrittsdatum und deiner Gehaltsvorstellung an:

E-Mail: personal@socialpals.de