



<https://www.modern-heads.com/job/head-digital-sales-crm/>

Category Manager Packaging (m/w/d) Führender Spezialist für hochwertige Genussmittel, Schweiz

Beschreibung Unternehmen

Unser Mandant ist ein ökologischer Pionierbetrieb, der auch nach internationalem Maßstab als Vorbild für eine andere Art des Wirtschaftens dient. Seit über 40 Jahren ist er im deutschsprachigen Raum bekannt für Herstellung und Vertrieb von ökologischen Möbeln, Matratzen, Bettwaren, Wohntextilien, Wohnaccessoires, Naturkosmetik und Kleidung. Denken und Handeln werden geleitet von der Sehnsucht nach einem ökologisch verantwortungsvollen, sozial gerechten, qualitätsbewussten und sinnlichen – nicht von Gewinnmaximierung getriebenen – Leben. Das Ideal eines Lebens und Wirtschaftens in Verbundenheit mit Natur und Mensch bestimmt die Grundwerte des Unternehmens und damit auch die Art und Weise, wie die Produkte hergestellt werden: Aus natürlichen, nachwachsenden Rohstoffen, umweltschonend, nachhaltig, sozial fair und überwiegend handwerklich in eigenen Werkstätten gefertigt. Der Vertrieb erfolgt über E-Commerce, Distanzhandel und eigene Stores in der DACH-Region.

Position

Im Zuge der Nachbesetzung und Neuausrichtung der Position, suchen wir am Unternehmensstandort in Österreich einen

Head Digital Sales & CRM (m/w/d)

In der Position berichten Sie direkt an den Geschäftsführer.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben Die Aufgaben und Verantwortung

- Weiterentwicklung der E-Commerce-Strategie auf Basis der Unternehmensstrategie in Abstimmung mit der Geschäftsführung
- Strategische Weiterentwicklung und Führung der Teams Online & Performance Marketing, CRM, Print und e-Mail-Marketing sowie UX/UI
- Steuerung aller Online Marketing Kanäle (SEA, SEO, Affiliate Marketing, Display Advertising, Preissuchmaschinen, Kooperationen)
- Verantwortung der Budgets und dynamische Budget Allokation
- Tracking-Optimierung und Weiterentwicklung
- Customer Journey Analysen
- Übergreifende Analysen über alle Digital Advertising und Print Maßnahmen mit Fokus auf ROI, CR und CLV
- Steuerung aller Online Neukunden-Maßnahmen
- Steuerung aller Kundenbindungs- und Reaktivierungsmaßnahmen
- Steuerung aller Dienstleister, Prüfung bestehender Kooperationen, Nachverhandeln von Konditionen, Etablierung neuer Kooperationen (wiederkehrend im best. Turnus), um bestmögliche Konditionen auszuhandeln mit dem Ziel bester ROI
- Marktbeobachtung von E-Commerce / Online Marketing Trends und

Arbeitgeber
Modern Heads

Arbeitspensum
Vollzeit

Start Anstellung
sofort

Dauer der Anstellung
unbefristet

Industrie / Gewerbe
Vertrieb

Arbeitsort
Österreich, Europa

Veröffentlichungsdatum
5. Dezember 2023

- Technologien – Prüfung der Machbarkeit und Relevanz
- Erstellung von Prognose-Modellen & Potential-Analysen
- Abstimmung mit den Fachbereichen Market Management, Brand & Communication und Store Management
- Erstellung von Entscheidungsvorlagen und Strategien für die Geschäftsleitung und Teilhabe an diesen Entscheidungen

Qualifikationen / Anforderungen

Das Profil

- Fundierte Ausbildung in Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik, Kommunikation und Medien, Digital Marketing oder vergleichbares
- 5-8 Jahre Erfahrung in vergleichbarer Position in der E-Commerce Branche
- Überzeugende und empathische Führungskraft
- Ganzheitliche strategische Perspektive und sehr gutes Verständnis für den langfristigen Aufbau einer hochwertigen Marke
- Schnelle Auffassungsgabe und ein hohes Maß an Eigeninitiative
- Verantwortungsvolle und umsichtige Entscheidungskompetenz
- Strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Begeisterung für Naturprodukte, Ökologie und Nachhaltigkeit
- Großes Interesse an einer ganzheitlichen Sichtweise auf das Unternehmen, sowie die ökologischen und sozialen Prinzipien in der Produktion und Vermarktung von nachhaltigen Produkten und Ideen
- Sie haben die Kraft, eine gute Idee zum Erfolg zu führen
- Bereitschaft, 3-4 Tage pro Woche vor Ort in Österreich präsent zu sein
- Sie fühlen sich in einem dynamischen, unkompliziertem und kreativem Arbeitsumfeld wohl, in dem viel Wert auf gegenseitigen Respekt gelegt wird.

Die Aufgaben und Verantwortung

- Weiterentwicklung der E-Commerce-Strategie auf Basis der Unternehmensstrategie in Abstimmung mit der Geschäftsführung
- Strategische Weiterentwicklung und Führung der Teams Online & Performance Marketing, CRM, Print und e-Mail-Marketing sowie UX/UI
- Steuerung aller Online Marketing Kanäle (SEA, SEO, Affiliate Marketing, Display Advertising, Preissuchmaschinen, Kooperationen)
- Verantwortung der Budgets und dynamische Budget Allokation
- Tracking-Optimierung und Weiterentwicklung
- Customer Journey Analysen
- Übergreifende Analysen über alle Digital Advertising und Print Maßnahmen mit Fokus auf ROI, CR und CLV
- Steuerung aller Online Neukunden-Maßnahmen
- Steuerung aller Kundenbindungs- und Reaktivierungsmaßnahmen
- Steuerung aller Dienstleister, Prüfung bestehender Kooperationen, Nachverhandeln von Konditionen, Etablierung neuer Kooperationen (wiederkehrend im best. Turnus), um bestmögliche Konditionen auszuhandeln mit dem Ziel bester ROI
- Marktbeobachtung von E-Commerce / Online Marketing Trends und Technologien – Prüfung der Machbarkeit und Relevanz
- Erstellung von Prognose-Modellen & Potential-Analysen
- Abstimmung mit den Fachbereichen Market Management, Brand & Communication und Store Management
- Erstellung von Entscheidungsvorlagen und Strategien für die Geschäftsleitung und Teilhabe an diesen Entscheidungen

Was Sie erwartet

Unsere Mandantin ist eines der Pionier- und Vorzeigeunternehmen für ökologisches Wirtschaften. Dort gestalten Sie schon heute die Zukunft, in der sich Mensch und Natur ausgeglichen entwickeln können. Neben einem sinnstiftenden Auftrag genießen Sie auch noch außergewöhnliche Mitarbeitervorteile:

- flexible Arbeitszeiten & individuelle, familienfreundliche Arbeitszeitmodelle
- attraktive Mobilitätslösungen
- jährliche Ergebnisbeteiligung
- Vergünstigungen beim Kauf von Produkten & im Bistro
- Kostenübernahme der Kinderbetreuung am Nachmittag
- Matratzen-Workshop und Fertigung der eigenen Matratze
- Weiterbildungsmöglichkeiten – sowohl intern als auch extern

Kontakte

Kontakt

modern heads executive search, Jochen Barringer, Tel: +41-79-689 6530 oder:
+49-162-235 1121, e-mail: barringer@modern-heads.com, internet: www.modern-heads.com