



Don't limit your challenges, challenge your limits.

(SENIOR) ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

BERLIN

Das Unternehmen

Du willst das Beste aus zwei Welten? Dann bist du hier genau richtig: Stabilität, internationales Business und Karrierechancen eines Konzerns sowie kreatives Umfeld, familiärer Umgang und Kundennähe einer Agentur. Unser Kunde ist eine Agentur aus dem Herzen Berlins mit Weltmarken als Kunden, die zu einem europaweit agierenden IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weit über eine Milliarde Euro gehört.

Du kannst dazugehören, wenn ein vollständig vernetztes Ökosystem digitaler Touchpoints, an denen Marke und Kunde zusammenfinden zum Erfolgsfeuerwerk werden.

Deine Aufgaben

- Deine Aufgabe ist die Kundenbetreuung und -beratung zur Weiterentwicklung im digitalen Bereich
- Du arbeitest eng mit Kreation, Konzeption, Strategie, Social Media Management, Unit-Leitung zusammen
- Du erstellst Kalkulationen und Aufwandsschätzungen und setzt Projektplänen inkl. verbundener Ressourcenplanung auf
- Du bist verantwortlich für die Durchführung von nationalen und internationalen digitalen Projekten und Kampagnen
- Du führst die Dokumentation, die Präsentation und das Reporting der Ergebnisse beim Kunden und der Geschäftsführung

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der BWL/VWL, Medienwirtschaft o. Ä.
- Mindestens zwei Jahre Erfahrung im Accountmanagement – Planung, Steuerung und Kontrolle von Projekten, insbesondere im digitalen Bereich
- Du traust dir den Umgang mit sechs- bis siebenstelligen Projektbudgets zu und freust dich auf die Arbeit mit Branchenführern
- Du hast Spaß an der Kommunikationsbranche, Drive für die digitalen Medien und Expertise im Bereich Social Media
- Dein Deutsch und Englisch ist sehr gut in Wort und Schrift
- Dich zeichnet eine selbstständige und strukturierte Arbeitsweise

Das bekommst du

- Ein hochqualifiziertes, internationales sowie innovatives Team mit großem Zusammenhalt
- Kontinuierliches wachsen mit permanenter Möglichkeit sich weiterzubilden
- Attraktive Vergütung in einem sehr gutem Gesamtpaket
- Fordernde und abwechslungsreiche Arbeit
- Eine großartige, kreative und menschliche Atmosphäre, Flache Hierarchien
- Ein ausgereiftes Mentoringprogramm

Benefits

- Bezahlte Zertifizierung, Weiterbildung min 1x im Jahr
- Firmen Events
- BVG (ÖPNV) Monatskarte
- Kostenlose Unfallversicherung
- auf Wunsch AG-Anteil zur betriebl. Altersvorsorge
- Corporate Benefits (exklusive Rabatte für ausgewählte Portale und Marken wie z. B. Mac, Flaconi, Clinique, adidas, Yoox, hunkemöller, Christ etc.) und
- Sportclubs wie Urban Sports Club.
- Teilfinanzierung eines Jobrades
- Homeoffice

Kontakt

Ines Schober SearchCon GmbH
Müller-Schlösser-Gasse 1, 40213 Düsseldorf
Mobil: +49 162 60 83 012
Office: +49 2245 648 9966
HQ: +49 211 136 5783 0
E-Mail: schober@searchcon.de

Die Searchcon GmbH berät das Unternehmen im Rahmen eines exklusiven Beratungsauftrages. Die nachfolgenden Angaben dienen zu Ihrer persönlichen Information und sollten bitte vertraulich behandelt werden.



SEARCHCON.
MANAGEMENT CONSULTANTS