



Don't limit your challenges, challenge your limits.

ACCOUNT DIRECTOR (M/W/D)

BERLIN - HAMBURG

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

- Vorleben der Unternehmens-DNA und Agenturkultur
- Umsatzverantwortung für die Etats deines Teams
- Gesamtverantwortung für die Kundenberatung und -entwicklung in deinem Team
- Entwicklung von Neukundengeschäft in deinem Team
- Disziplinarische und fachliche Verantwortung für die Mitarbeitenden deines Teams, inkl. Mentoring und Weiterentwicklung
- Strategische Projekt- und Budgetplanung
- Laufende Koordination, Moderation und Steuerung aller involvierten Gewerke (Kunde, Team, weitere Agenturen, Dienstleister etc.)
- Schnittstelle zu und Prozesstreiber für Team Leads anderer Gewerke (Data, Kreation, Social Media, Strategie)
- Projektabwicklung inkl. der organisatorischen und kaufmännischen Prozesse

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt Marketing/Kommunikation, Ausbildung im Bereich Werbung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mindestens fünf Jahre Erfahrung im Account- und Projekt Management – Planung, Steuerung und Kontrolle von Projekten
- Mehrjährige Erfahrung im Agenturumfeld sowie in der Kundenberatung im digitalen Umfeld
- Leidenschaft für den Umgang mit Kunden und für den Auf- und Ausbau der Kundenbeziehungen
- Erfahrungen in der Teamführung und ein trittfester, aber emphatischer Umgang mit einem mehrköpfigen Team
- Keine Schwindelanfälle beim Umgang mit sechs- bis siebenstelligen Projektbudgets
- Spaß an Kommunikation, digitalen Medien und Expertise im Bereich Social Media
- Wissensdurst nach Branchenentwicklungen, nach digitalen Kampagnen, Marken, Trends etc. sowie Knowledge-Sharing mit dem Team
- Souveräne Präsentationsfähigkeit und Kommunikation in Deutsch und Englisch

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