

# Leiter Marketing & CRM (m/w)

## Renommierter Fachverlag

Für unseren Kunden, ein renommierter Fachverlag in München, ist zum nächst möglichen Zeitpunkt die Position des Leiters Marketing & CRM (m/w) zu besetzen.

### Ihre Aufgaben

- Verantwortung für alle Marketingmaßnahmen diverser Titel sowie den Einsatz und die Weiterentwicklung des CRM-Systems
- Konzeption und Umsetzung von Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen, vorrangig mit digitalem Fokus – SEO, SEA, Social Media, Mailings. Klassische Maßnahmen im Print runden das Marketing des Verlags ab. Die Maßnahmen beziehen sich in erster Linie auf das Wachstum und die Neueinführung umsatzrelevanter Produkte wie Magazin- und Newsletter-Abos, Veranstaltungen oder leadrelevante Aktionen mit Kunden. Gleichzeitig gilt es die Anzahl der Nutzer, Follower und Fans der Social-Media-Kanäle zu erhöhen
- Analyse des Kunden- und Nutzerverhaltens und Entwicklung von KPIs für die verschiedenen Maßnahmen. Sie führen ein regelmäßiges Erfolgstracking durch und leiten daraus konkrete Handlungsstrategien ab
- Ausbau und die Optimierung der Möglichkeiten des CRM Systems (Salesforce) und die weitere Integration der marketingrelevanten Prozesse auf der CRM Plattform. Dabei gilt es auch die Datenqualität durch regelmäßige Qualifizierungsmaßnahmen zu garantieren und neue Daten zu generieren
- Abstimmung und Koordination der Marketingmaßnahmen mit der Geschäftsführung, der Chefredaktion, dem Vertrieb sowie dem Anzeigenverkauf
- Führung, Steuerung und Weiterentwicklung eines Teams mit 5 Personen

### Ihr Profil

- Abgeschlossene Ausbildung mit Bezug zu Marketing- oder CRM/Software relevanten Themen
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Online-Marketing mit einem starken Bezug zu CRM-, bzw. datengetriebenen Geschäftsmodellen. Erfahrungen aus einem Medienunternehmen sind ein Pluspunkt
- Erfahrung im datenorientierten Marketing und in der Generierung von neuen Fans, Followern, Abonnnenten und Kunden auf den digitalen Kanälen aber auch auf klassischen Wegen
- Erfahrung im Umgang mit und der Anpassung von CRM-Systemen, idealerweise salesforce. Sollten Sie bereits Online-Shop-Systeme implementiert und erfolgreich betrieben haben, wäre das von Vorteil
- Die Datenanalyse und die Ableitung strategischer Maßnahmen daraus gehört zu Ihren Stärken
- Erfahrung aus Medienunternehmen, Agenturen, Onlinehandel, IT-/Telekommunikationsunternehmen oder vergleichbaren Umgebungen, in denen Sie Kundengewinnungs- und Kundenbindungsmaßnahmen für komplexe (B-to-B-) Zielgruppen verantwortet haben
- Digitale Kanäle wie Facebook, WhatsApp, Twitter, Instagram, etc. aber auch E-Mail Newsletter und klassische Werbemaßnahmen haben Sie bereits in der Vergangenheit für Ihre Kommunikationswege erfolgreich eingesetzt
- Erste Führungserfahrung ist wünschenswert

Könnte Sie diese Herausforderung reizen? Dann lassen Sie uns darüber sprechen! Senden Sie uns bitte Ihre Unterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung per Mail an die **TOPOS Personalberatung München GmbH, Gottfried-Keller-Str. 20, 81245 München, e-mail: [info@topos-muenchen.de](mailto:info@topos-muenchen.de)**. Unter +49(0)89-452237-810 oder +49 (0)173-2154715 steht Ihnen Herr Thomas Holtmann gerne für Ihre ersten Fragen zur Verfügung. Höchste Diskretion sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.

# TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

