



Unser Kunde begann als eBay-Versandhändler und ist heute Marktführer im deutschen Online-Handel im Automobilbereich mit Sitz in Berlin und über 500 Mitarbeitern. Der internationale Multi-Channel-Händler bietet mehr als 1 Million Kunden im Jahr, von professionellen Werkstätten bis hin zu Hobby-Mechanikern, Schraubern und Einzelhandelskunden, den branchenweit besten Service über zahlreiche erfolgreiche Online-Shops und in den eigenen Filialen. Um den Bereich CRM strategisch und operativ auf ein neues Niveau zu bringen, suchen wir für unseren Kunden für den Standort Berlin, ab sofort in Vollzeit:

## Head of CRM (w/m)

Der Leiter CRM wird u. a. die Kundenbindung durch Automatisierung und Kundenbindungsstrategien für B2C- und B2B-Segmente vorantreiben, sein Team von CRM-Experten auf Geschäftsplanziele ausrichten, Marketingkampagnen aufsetzen und die Performance der entsprechenden Kanäle steuern und dem Vice-President Marketing berichten.

### Rolle & Verantwortungen:

- Durchführung von Kundenbeziehungsmanagement, Kundenbindungskampagnen und erfolgreiche Implementierung
  - Life Cycle Management, inkl. Kundenzufriedenheits- und Kundenbindungsstrategien
  - CRM-Automatisierung und -Segmentierung
  - Funktionsübergreifendes Kampagnenmanagement
- Führung des CRM-Teams
  - Strategische und operative Steuerung, Projekte und Ziele
  - Überwachung der persönlichen Entwicklung der Mitarbeiter, Ausrichtung auf den gemeinsamen Erfolg und Weiterentwicklung
  - Feedbackgespräche zu Performance und Entwicklung
- Konstante Leistungsoptimierung der nationalen und wachsenden internationalen Märkte durch A / B-Testing, Segmentierung und Kundenbefragung
- Definition der Omni-Channel-Tool-Infrastruktur (Online, Retail und B2B) und Steuerung der Implementierung
- Prognose und Überwachung der Kampagnenergebnisse
- Planung und Überwachung aller CRM-bezogenen Aktivitäten und Kampagnen

### Voraussetzungen:

- Mindestens fünf Jahre Erfahrung in der Umsetzung von CRM- und Kundenbindungsstrategien/-kampagnen
- Tiefes technisches Know-how in den Bereichen CRM-Automatisierung, -Testing und Datenanalyse
- Erfahrung mit dem Aufbau und der Entwicklung starker Marketingteams in schnelllebigem Umfeld
- Starke analytische Fähigkeiten und Erfahrung mit CRM Reporting von Kampagnen und Kanälen
- Unternehmerisches Denken, Pragmatismus und lösungsorientiertes Handeln
- Außergewöhnliche und funktionsübergreifende Kommunikation und Teamplayer
- Sehr gute Deutschkenntnisse sind ein absolutes Muss

### Was unser Kunde bietet:

- Attraktives Entgelt inklusive betrieblicher Altersversorgung
- Mitarbeiterrabatte von bis zu 50%
- Flexible Arbeitszeiten für eine gute Work-Life-Balance
- 28 Tage Urlaub, Erhöhung auf 30 Tage nach zwei Anstellungsjahren
- Moderne, schöne Büros mit vielen Restaurants und Snackbars in der Nähe
- Hervorragende Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel, ausreichende Parkplätze
- Individuelle Angebote zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Regelmäßige Unternehmens- und Teamevents
- Flache Hierarchien und der Brauch, alle vom Auszubildenden bis zum CEO gleich zu behandeln
- Frisches Obst und Getränke

Lass Dir diese einmalige Chance und spannende Herausforderung nicht entgehen!  
Schick uns Deine Bewerbung (CV, Zeugnisse, Referenzen, Konditionen):

[KICKSTART-me@KICKSTART-HR.com](mailto:KICKSTART-me@KICKSTART-HR.com)

Wir können es kaum erwarten, Dich kennen zu lernen!