

## (Junior) Account Manager (w/m) Digital Analytics

FELD M ist eine analytisch wie kreativ arbeitende Beratung für digitales Marketing. Wir fokussieren uns auf die Entwicklung und Umsetzung von Marketingstrategien sowie auf die analyse- und kennzahlengestützte Erfolgssteuerung. So erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Klienten nachhaltige Lösungen für die Kundengewinnung und Kundenbindung. Als ausführende Beratung unterstützen wir zudem bei der Implementierung der erarbeiteten Maßnahmen.

Wir legen großen Wert auf einen transparenten und fairen Umgang mit Kunden, Mitarbeitern und Partnern.



### Digital Analytics bei FELD M

Für MINI fungieren wir seit vielen Jahren als führender Partner im Bereich Digital Analytics. Wir erstellen Analytics-Konzepte für MINI entlang der gesamten analytischen Wertschöpfungskette und setzen diese um. Die Bandbreite reicht vom operativen Tagesgeschäft bis zur Entwicklung daten-getriebener Steuerungsinstrumente auf Basis von Advanced Analytics. Als erster Ansprechpartner für den Kunden trägst Du maßgeblich zu seiner Zufriedenheit bei.

### Deine Aufgaben

- Auf Basis der Kundenanforderungen erarbeitest Du die entsprechenden Tests und Reports, definierst Optimierungsziele und überführst diese in die konkrete Projektplanung.
- In den laufenden Analytics-Projekten koordinierst Du die beteiligten Partner (intern & extern).
- Gemeinsam mit dem Team aus Experten gewinnst Du Insights aus den erhobenen Daten.
- Zudem identifiziert ihr Potenziale und erarbeitet proaktiv Lösungsvorschläge für den Kunden.
- Kleinere Anfragen wie beispielsweise Ad-hoc Reports bearbeitest Du direkt selbst.
- Du präsentierst und erläuterst Digital Analytics-Konzepte, Analyseergebnisse und Handlungsempfehlungen beim Kunden.

### Dein Profil

- Du verfügst über ein abgeschlossenes Hochschulstudium.
- Du konntest bereits Erfahrungen im Projektmanagement und in der Kundenberatung im Online Marketing sammeln, gerne in der Rolle des Dienstleisters.
- Du hast erste Erfahrungen mit Digital Analytics-Konzepten und -Tools und Interesse daran, diese auszubauen.
- Du weißt, wie wichtig die Qualität der Kundenbeziehung ist und baust durch Dein Handeln Vertrauen auf.
- Deine schnelle Auffassungsgabe, Deine ausgeprägte Kommunikationsstärke und Dein freundliches Wesen machen Dich zur gern gesehenen Kontaktperson.
- Du kommunizierst sicher auf Deutsch und Englisch im Geschäftsumfeld.

Philipp freut sich darauf, Dich kennenzulernen!  
Sende ihm Deine aussagekräftige Bewerbung an [bewerbung@feld-m.de](mailto:bewerbung@feld-m.de)

Philipp Fanderl  
Telefon +49 (0) 89 / 55 29 756 . 26  
FELD M GmbH  
Sandstraße 33, 80335 München  
[www.feld-m.de](http://www.feld-m.de)