

FELDM 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.



Werde Teil unseres Teams als

Account Manager (w/m) Conversion Optimierung

Conversion Optimierung bei FELDM

Unser interdisziplinäres Team unterstützt Unternehmen dabei, mittels qualitativer und quantitativer Analysen Optimierungspotentiale zu identifizieren und konkrete Maßnahmen für eine Verbesserung der Conversion Rate zu realisieren. Dabei setzen wir auf die Kombination von Kenntnissen in den Bereichen Digital Analytics, User Research und Usability/User Experience. In unseren Projekten wenden wir Methoden wie Funnel-Analysen, Nutzertests, heuristische Evaluationen und A/B-Tests an. Das Thema CRO ist für FELDM ein wichtiger Wachstumsbereich und wird durch interne Spezialisten vorangetrieben. Als Account Manager unterstützt Du diese Entwicklung in dem du die Umsetzung von Projekten koordinierst.

Deine Aufgaben

- Gemeinsam mit dem Kunden erarbeitest Du die Anforderungen und definierst entsprechende Ziele.
- Du überführst die Ziele in die konkrete Projektplanung (Budgets, Timing, Ressourcen).
- In den laufenden Projekten koordinierst Du die Umsetzung im Team und hast einen Blick aufs Controlling.
- Gemeinsam mit den Kollegen interpretierst Du die Ergebnisse und stellst sie beim Kunden vor.
- Du empfiehlst die passenden Maßnahmen bzw. sorgst gleich für deren Umsetzung.
- Du nutzt Erfahrungen aus Projekten um eine kontinuierlichen Verbesserung zu erreichen.

Philipp freut sich darauf dich kennenzulernen!

Sende ihm Deine aussagekräftige Bewerbung an bewerbung@feld-m.de

Dein Profil

- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung im Account Management, gerne im Online Marketing
- Du verstehst Projektmanagement als Profession, nutzt Methoden um die Ergebnisse deiner Arbeit zu verbessern. (z.B. agile im PM, Workshops)
- Du weißt wie wichtig die Qualität der Kundenbeziehung ist und baust durch dein Handeln vertrauen auf.
- Du bist motiviert, das Thema mit uns im Rahmen des Business Developments, über bestehende Projekte hinaus, voranzutreiben.
- Du kommunizierst sehr gut auf Deutsch & Englisch.

Philipp Fanderl
Telefon +49 (0) 89 / 55 29 756 . 26
FELDM GmbH
Sandstraße 33, 80335 München
www.feld-m.de