

Customer Success Manager 80-100%

Du willst innovative Strategien und Kampagnen für digitales Fundraising entwickeln? Du arbeitest erfolgsorientiert und bist datengetrieben? Dann bist du bei uns goldrichtig.

getunik ist der Partner der Wahl von Schweizer und internationalen Non-Profits, wenn es darum geht, kanalübergreifende Erlebnisse zu gestalten, welche die Spendenbereitschaft und Bindung der Supporter nachhaltig steigern. Dabei setzen wir digitale Plattformen um, vermarkten diese und verbinden sie dank Marketing Automation mit den klassischen Fundraising-Massnahmen unserer Kunden.

Bei getunik bekommst du die Möglichkeit, die digitale Transformation von renommierten Non-Profits aktiv mitzugestalten und bist als Customer Success Manager direkt für den Erfolg unserer Kunden verantwortlich. Ausserdem erwarten dich viel Gestaltungsspielraum, flache Hierarchien und ein motiviertes Team.

Deine wichtigsten Aufgaben

- Entwicklung und Pflege der Kundenbeziehungen
- Erkennung von Trends und proaktive Beratung der Kunden
- Erstellung von Angeboten, Konzepten und deren Präsentation beim Kunden
- Leitung von Projekten und Kampagnen
- Analyse und Reporting

Dein Profil

- Zwei bis drei Jahre Erfahrung in Konzeption und Umsetzung von digitalen Marketing-Kampagnen u/o digitalen Plattformen
- Initiative, engagierte und kundenorientierte Persönlichkeit
- Ausgeprägte Kommunikations- und Organisationsfähigkeit, Freude am Umgang mit internen Fach-Spezialisten und Kunden
- Studium in Marketing, Wirtschaftsinformatik oder eine ähnliche höhere Ausbildung
- Sehr gute Kenntnisse von digitalen Marketingstrategien und -tools
- Ein hohes Mass an Selbstständigkeit und Durchsetzungsfreude, eine schnelle Auffassungsgabe, analytisches und vernetztes Denken, hohe Belastbarkeit und hohes Verantwortungsbewusstsein
- Verhandlungsgeschick
- Idealalter 25 - 40 Jahre
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Kenntnisse von Marketing Automation Tools und Content Management Systeme sowie CRM-Systemen von Vorteil

Das bieten wir

- Kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien
- Freiraum, eigene Ideen einzubringen und umzusetzen
- Offene Unternehmenskultur, die geprägt ist von Transparenz, gegenseitigem Vertrauen und Respekt
- Attraktive und moderne Büros in Zürich-West und Berlin
- Die Möglichkeit, unseren Standort in Berlin mit aufzubauen
- Flexible Arbeitszeiten, Jahresarbeitszeit
- Freiraum für persönliche Weiterentwicklung
- Halbtax-Abo, frische Früchte ...
- ... und ein cooles, motiviertes und unkompliziertes Team mit 8 Mitgliedern in einem Office direkt an der Limmat mit Blick über Zürich West.

Interessiert? Dann sende jetzt deine Online-Bewerbungsunterlagen an: christine.ito@bitaya.com.

Bei Fragen steht dir Gregor Nilsson, Managing Director, Tel. 044 533 56 00 gerne zur Verfügung.