



SEA Key-Account-Manager:in (m/w/d)

Beginn der Anstellung: Ab sofort

Standort: Poßmoorweg 2 in 22301 Hamburg, derzeit remote first

Selbstbestimmtheit - Transparenz - Teamwork - Verantwortung - Agilität

Mithilfe dieser Werte gestalten wir bei adSoul unseren Arbeitsalltag. So ist es uns möglich, gemeinsam mit Kunden wie About You, Snipes, mobilcom-debitel, OTTO, u.v.m. an unserem großen Ziel zu arbeiten:

Suchmaschinen-Marketing automatisch erfolgreicher machen!

Deine Aufgaben

- Du betreust unsere (inter-)nationalen Neu- sowie Bestandskund:innen eigenständig
- Du analysierst, überwachst und reportest regelmäßig relevante KPIs unserer Kund:innen
- Du berätst unsere Kund:innen aus der 360-Grad-Perspektive und planst im engen Austausch mit ihnen passgenaue Strategien hinsichtlich des optimalen Einsatzes unseres Tools
- Du unterstützt bei dem Onboarding und den ersten Schritten neuer Kund:innenbeziehungen
- Du arbeitest eng in cross-funktionalen Teams (Marketing, Entwicklung, Sales & Business Development) zur ganzheitlichen Kund:innen-Steuerung

Das bringst du mit

- Du hast Lust, dich in unsere Tools, Marketing-Aktivitäten und Spezifika unserer Kund:innen einzuarbeiten
- Du hast bereits mindestens 1 Jahr Berufserfahrung in den Bereichen Online-Marketing und E-Commerce oder Performance-Marketing - idealerweise im SEA oder SEO

- Du hast idealerweise bereits mit den gängigen Tools gearbeitet (u.a. Google Ads, Google Analytics, Google Data Studio)
- Kein Tag ist wie der andere – Du organisierst und priorisierst Deinen Arbeitsalltag eigenverantwortlich und passt Dich flexibel neuen Anforderungen an
- Du bist motiviert, dich und adSoul gemeinsam auf das nächste Level zu bringen
- Du beherrschst Deutsch und Englisch verhandlungssicher

Darauf kannst du dich bei uns freuen

- Ein agiles und unterstützendes Umfeld, in dem Erfolg immer eine Teamleistung ist
- Durch flexible Arbeitszeiten und Home-Office kannst Du Deinen Beruf an Dein Leben anpassen – und nicht andersrum
- Genieße die Vorteile aus der Start-Up-Welt: Du hast die Möglichkeit, selbst etwas zu bewegen und zu entscheiden
- Wir legen großen Wert auf gegenseitige Wertschätzung. Bei uns wird auf Augenhöhe kommuniziert und jede Stimme gehört
- Du erhältst ein MacBook zum Arbeitsstart
- Wir fahren regelmäßig (wenn wieder möglich) auf Konferenzen und Messen

Über das Key-Account-Management bei adSoul

Wir als die adSoul GmbH entwickeln und vertreiben eine innovative Marketing-Automationslösung für das bezahlte Suchmaschinen-Marketing, zum Beispiel für die automatische Generierung von Anzeigentexten und dem Bewerben von Keywords bei Google und Microsoft Ads. Ziel ist es dabei, den manuellen Aufwand bei unseren Kund:innen zu minimieren und die Effizienz und letztendlich damit auch die Rentabilität der eingesetzten Ressourcen zu maximieren.

Im Key-Account Management bist du mitverantwortlich für die Bindung unserer Kund:innen und die kundenzentrierte Weiterentwicklung unseres Tools. Als wichtigste Schnittstelle im Unternehmen bist du in alle entscheidenden Geschäftsfelder aktiv eingebunden und kannst dich und deine Ideen zu 100% einbringen - sei es bei der direkten Kommunikation mit unseren Kund:innen, der Entwicklung eigener Service-Konzepte oder bei der internen Organisationsentwicklung.

Du wirst Teil eines fünfköpfigen Teams sein, welches sich gegenseitig immer wieder zu neuen Höchstleistungen anspricht. Wir alle lernen täglich dazu, das Gleiche wird auf dich zu treffen.

Du hast Lust, ein Teil dieses tollen Teams zu werden? Dann bewirb dich unter jobs@adsoul.com und wir treffen uns ganz zwanglos auf einen digitalen Kaffee oder ein digitales Bier. Wir freuen uns auf dich!