



Join our team at

adSoul

SEA Key-Account-Management (d/w/m)

Beginn der Anstellung: zu deinem nächstmöglichen Zeitpunkt

Standort: Neuer Kamp 3, 20359 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 Kund:innen wie About You, Snipes, Otto u.v.m. an unserem großen Ziel zu arbeiten:

Suchmaschinen-Marketing einfach erfolgreicher machen!

Deine Aufgaben

- Hegen und Pflegen von bestehenden und neuen Kund:innen
- Eigenständiges Erarbeiten neuer Service-Ideen und -Konzepte
- Erstellen und Interpretieren von Analysen verschiedener Google Ads KPI's unserer Kund:innen
- Leitung von Kundenterminen zur Bewertung der Google Ads Performance inklusive Beratung und Empfehlungen zur effektiven Nutzung unseres Tools
- Aufbereitung von Daten für Case Studies
- Unterstützung bei dem Onboarding und den ersten Schritten neuer Kundenbeziehungen
- Betreuung von nationalen und internationalen Kunden

Das bringst du mit

- Lust, dich in unbekannte Tools, Marketing-Aktivitäten und Spezifika unserer Kund:innen einzuarbeiten
- Mindestens 1 Jahr Berufserfahrung in den Bereichen Online-Marketing und E-Commerce oder Performance-Marketing - idealerweise im SEA oder SEO
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten, eine schnelle Auffassungsgabe und strukturierte Arbeitsweise
- Fähigkeit, komplexe Prozesse und Sachverhalte schnell zu erfassen und klar zu kommunizieren
- Fähigkeiten, etablierte Strukturen und bestehende Prozesse zu hinterfragen und über den Tellerrand hinaus zu schauen

- Motivation, dich und adSoul gemeinsam auf das nächste Level zu bringen
- Englisch (fließend in Wort und Schrift)

Deine Vorteile

- Wir sind offene Kolleg:innen und wollen mit dir den nächsten Schritt Richtung Automatisierung gehen
- Wir zählen keine Stunden - Deinen Arbeitsalltag kannst du dir bei uns frei gestalten
- Remotes Arbeiten ist ausdrücklich erlaubt
- Wir haben einmal pro Monat einen "Slack"-Day, an dem jede:r frei an eigenen Projekten arbeitet
- Wir bezahlen eine faire Vergütung und statten dich mit einem Macbook aus
- Wir haben immer frisches Obst, Wasser, Kaffee, Fritz und Mate
- Wir haben ein Büro an der Feldstrasse, arbeiten jedoch aufgrund der aktuellen Lage hauptsächlich remote, um uns sowie unsere Familien und Freunde bestmöglich schützen zu können.

Über das Key Account Management bei adSoul

Wir als adSoul GmbH entwickeln und vertreiben eine innovative Automationslösung für das Suchmaschinen-Marketing, zum Beispiel für die automatische Generierung von Anzeigentexten bei Google und Microsoft Ads. Ziel ist es dabei, den manuellen Aufwand bei unseren Kunden 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.

In unserem Team bist du von Tag eins an ein vollwertiges Mitglied und bringst deine Ideen und dein Feedback ein. So spornen wir uns immer wieder gegenseitig zu neuen Höchstleistungen an. Wir alle lernen täglich dazu - das Gleiche wird auf dich zutreffen.

Melde Dich bei uns

Dann schreib' uns an jobs@adsoul.com und wir treffen uns ganz zwanglos auf einen virtuellen Kaffee oder ein virtuelles Bier.

Wir freuen uns auf dich!