

MARKETINGSPEZIALIST / LEITUNG MARKETING (M/W/D), (100%), ZUM NÄCHSTMÖGLICHEN ZEITPUNKT FÜR UNSERE FIRMENZENTRALE IN BAAR GESUCHT

WIR GRÜNDEN UNSER NEUES MARKETING-TEAM UND SUCHEN ZUM NÄCHSTMÖGLICHEN ZEITPUNKT EINE FÜHRUNGSPERSÖNLICHKEIT MIT HERZ, PASSION, OFFENEM MINDSET MIT IDEENREICHTUM UND FREUDE AM SELBSTÄNDIGEN ARBEITEN FÜR EINE ERFÜLLENDE UND ERFOLGREICHE REISE ZUM ZIEL UNSERER VISION UND MISSION.

Ihre Aufgaben:

- 1. Entwicklung der Marketingstrategie:**
Durchführung von Marktanalysen und Wettbewerbsforschung, um die Positionierung des Startups zu bestimmen und Marktchancen zu identifizieren.
Zielgruppenanalyse: Definition und Verständnis der Zielgruppen, um gezielte Marketingbotschaften zu erstellen.
Strategieentwicklung: Entwicklung einer umfassenden Marketingstrategie, die die Vision und Mission des Unternehmens widerspiegelt und darauf abzielt, die Unternehmensziele zu erreichen.
- 2. Teamaufbau und -führung:**
Rekrutierung: Einstellung von qualifizierten Marketingmitarbeitern mit den erforderlichen Fähigkeiten und Erfahrungen.
Teamführung: Führung und Motivation des Marketingteams, um eine hohe Leistung und kreative Marketinglösungen zu fördern.
Ressourcenmanagement: Verwaltung des Marketingbudgets und Zuweisung von Ressourcen zur Maximierung der Effizienz und Effektivität.
- 3. Branding und Positionierung:**
Markenentwicklung: Aufbau und Pflege einer starken Markenidentität, die die Werte und Vision des Unternehmens widerspiegelt.
Kommunikationsstrategie: Entwicklung und Umsetzung einer Kommunikationsstrategie, um die Marke effektiv zu positionieren und die Zielgruppen zu erreichen.
Content Marketing: Erstellung und Verbreitung von hochwertigen Inhalten, die die Marke stärken und das Publikum ansprechen.
- 4. Online- und Offline-Marketing:**
Digitale Marketingstrategien: Implementierung von Online-Marketingstrategien, einschließlich SEO, SEA, Social Media Marketing, E-Mail-Marketing und Content Marketing.
Planung und Durchführung von Offline-Marketingmaßnahmen wie Events, Messen und Printwerbung.
Multichannel-Kampagnen: Integration von Online- und Offline-Kanälen, um eine konsistente und umfassende Marketingkampagne zu gewährleisten.
- 5. Performance-Analyse und Optimierung:**
KPIs und Metriken: Festlegung von Key Performance Indicators (KPIs) zur Messung des Erfolgs von Marketingaktivitäten.
Datenanalyse: Nutzung von Analysetools, um Marketingdaten zu überwachen und Erkenntnisse zur Optimierung der Strategien zu gewinnen.
Reporting: Regelmäßige Berichterstattung über die Marketingperformance an die Geschäftsführung und relevante Stakeholder.

6. Zusammenarbeit und Kommunikation:
Interne Kommunikation: Enge Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen wie Vertrieb, Produktentwicklung und Kundenservice, um die Marketingstrategie abzustimmen und zu unterstützen.
Externe Partnerschaften: Aufbau und Pflege von Beziehungen zu externen Partnern wie Agenturen, Medien und Influencern
7. Innovationsmanagement:
Trends und Innovationen: Beobachtung und Bewertung von Markttrends und neuen Technologien, um innovative Marketingansätze zu entwickeln.
Kontinuierliche Verbesserung: Förderung einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserung und Innovation innerhalb des Marketingteams.
8. Vision und Mission Kommunikation:
Vision und Mission Integration: Sicherstellen, dass alle Marketingaktivitäten die Vision und Mission des Unternehmens klar kommunizieren und unterstützen.
Storytelling: Entwicklung und Vermittlung der Unternehmensgeschichte und -werte, um eine emotionale Verbindung zur Zielgruppe herzustellen.

Ihre Kompetenzen:

1. Fachlich:
Strategisches Marketing: Fähigkeit, langfristige Marketingstrategien zu entwickeln und umzusetzen.
Marktanalyse: Erfahrung in der Durchführung und Interpretation von Marktanalysen und Wettbewerbsforschung.
Brand Management: Expertise in der Markenführung und -entwicklung.
Digitale Marketingkanäle: Kenntnisse in SEO, SEM, Social Media, Content Marketing und E-Mail-Marketing.
Kampagnenmanagement: Fähigkeit zur Planung, Umsetzung und Überwachung von Marketingkampagnen.
Budgetierung und ROI: Erfahrung im Umgang mit Marketingbudgets und der Messung von Return on Investment.
2. Sozial:
Kommunikationsfähigkeit: Starke schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten.
Teamführung: Fähigkeit, ein Marketingteam zu leiten und zu motivieren.
Verhandlungsgeschick: Fähigkeiten in der Verhandlung mit Partnern und Kunden.
Netzwerkfähigkeit: Aufbau und Pflege von beruflichen Netzwerken.
3. Persönlich:
Kreativität: Innovatives Denken und die Fähigkeit, kreative Marketinglösungen zu entwickeln.
Analytisches Denken: Fähigkeit, Daten zu analysieren und daraus Schlüsse für die Marketingstrategie zu ziehen.
Ergebnisorientierung: Fokus auf die Erreichung von Zielen und KPIs.
Anpassungsfähigkeit: Flexibilität im Umgang mit sich ändernden Marktbedingungen und Technologien.

Unsere zukünftige Marketingleitung in unserem Startup sollte vielseitig, strategisch denkend und umsetzungsstark sein, um das Wachstum und den Erfolg unseres Unternehmens voranzutreiben.

Auskunft und weitere Informationen erhalten Sie in unserem Office bei Frau Jung unter der Telefonnummer 071 556 0456 oder per E-Mail an post@unityambassadors.ch

Wir freuen uns sehr auf Ihr Interesse und Ihre Bewerbung.