

LeadEngine hilft Unternehmen, messbar mehr relevante Kundenanfragen zu generieren und mehr Online Abschlüsse zu erzielen. Als vertriebsfokussierter Komplettanbieter entwerfen wir integrierte Leadgenerierungsstrategien und setzen diese für unsere Kunden auch operativ um. Aufgrund der sehr guten Geschäftsentwicklung suchen wir ab sofort für unseren Standort in Linz/Leonding eine/n

Strategic Account Consultant (m/w/d)

Vollzeit

Deine Aufgaben:

- Erarbeitung von Strategien und Konzepten
- Professionelle Beratung und Steuerung der Kunden in allen Bereichen der Leadgenerierung
- Koordination der Maßnahmen intern und mit den Kunden
- Reporting auf Basis von Datenanalysen und Performance-Tracking und Ableitung von Handlungsempfehlungen für unsere Kunden

Dein Profil:

- Erfahrung in der Betreuung von Kunden im Online Marketing
- Persönliche Erfahrung mit verschiedenen Methoden der Online Optimierung (SEO, Google Ads, Google Analytics)
- Interesse an Optimierung von Prozessen
- Sehr gute analytische Fähigkeiten
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Kundenorientierung, Teamplayer

Wir bieten:

- Junges, aufstrebendes Unternehmen, Start-up Mentalität
- Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Eigenständiges Arbeiten
- Work-life Balance ist bei uns nicht nur ein Schlagwort!
- Die Position ist gemäß KV je nach anrechenbaren Verwendungsgruppenjahren mit einem monatlichen Gehalt zwischen € 2.513,49 und € 3.820,51 (Basis Vollzeit) dotiert. Der tatsächliche Gehalt richtet sich nach relevanter Erfahrung und Qualifikation.
- Gestaltungsmöglichkeiten des Einkommens mittels Erfolgsbeteiligung.

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail oder direkt über unser Bewerberportal.

LeadEngine GmbH
4060 Linz/Leonding, Welser Straße 42
1010 Wien, Tuchlauben 8
www.lead-engine.com