

Wir sind eine im Markt bestens eingeführte Handelsgesellschaft für Wein, Spirituosenspezialitäten, Sekt und Champagner aus Europa und Übersee. Unsere Kunden schätzen die überdurchschnittliche Qualität und Exklusivität unserer Produkte.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir zur Unterstützung der Abteilung Vertriebsinnendienst eine/einen:

Online Sales Manager/in B2B (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Betreuung, Entwicklung und Beratung unserer bestehenden B2B Onlinekunden
- Analyse von Verkaufs- und Kundenverhaltensdaten zur Identifikation von Verbesserungspotenzialen
- Planung und Optimierung von Content, Layout und Call-to-Action-Elementen in Zusammenarbeit mit unserer Marketingabteilung und unserem Customer Service
- Sicherstellung von Wertschöpfung im E-Commerce Benchmark
- Optimierung von operativen Prozessen in Abstimmung mit dem Customer Service und dem Außendienst
- Monitoring der Kampagnen-Performance und kontinuierliche Optimierung der Maßnahmen
- Erstellung von Angeboten und Jahresvereinbarungen
- Analyse von Newsletter-Performances und Ableitungen von Optimierungsmaßnahmen
- Pflege der Kundenstammdaten und Management der Produktdatentransfers
- Abrechnung jährlicher Rückvergütungen und Boni für Kund*innen

Sie sollten:

- eine freundliche, aufgeschlossene Persönlichkeit sein
- Erfahrungen im Bereich E-Commerce und dem Umgang mit Onlinekunden mitbringen
- ein Studium, eine kaufmännische Ausbildung oder eine Qualifikation im E-Commerce vorweisen
- analytische Kompetenzen im Bereich Reporting und Performance KPI's haben
- selbstständig und proaktiv arbeiten können
- idealerweise erste Erfahrungen im Monitoring von SEM, SEA und Performance Marketing Kampagnen
- mit allen MS Office Programmen insbesondere Excel vertraut sein
- bestenfalls das ERP System Microsoft Business Central 360 beherrschen
- ein/e zuverlässige/r Teamplayer/in sein, mit Freude an einem hohen Maß an Servicebereitschaft
- flexibel, verbindlich und belastbar sein

Suchen Sie eine abwechslungsreiche und herausfordernde Tätigkeit in einem spannenden Umfeld?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, vorzugsweise per

E-Mail an andres.contreras-erhardt@schlumberger.de

unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins.