

Wir suchen:

Wir wollen weiter wachsen und suchen daher zur Verstärkung unseres Teams in Hamburg einen **Junior Account Manager (m/w/d)**.

Deine Aufgaben:

Als **Junior Account Manager (m/w/d)** bist du für die Beziehung mit unseren Kunden verantwortlich und trägst durch professionellen und produktiven Austausch zu einer erfolgreichen und langfristigen Zusammenarbeit bei.

- Management aller After-Sales Aktivitäten rund um das squarelovin Kundenportfolio (u.a. Schwarzkopf, Jack Wolfskin, Nivea, MUSTANG Jeans)
- Operative Beratung unserer Kunden mit Schwerpunkt Onboarding, Best Practice Sharing und Kampagnenkonzeptionierung
- Identifizierung von Renewal- und Upsell-Potenziale und Durchführung dieser
- Schnittstelle zwischen Kunden und der Produktentwicklung um eine stetige Verbesserung des Tools zu gewährleisten

Dein Background:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschafts- oder Kommunikationswissenschaften oder eine vergleichbare Ausbildung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Starkes Interesse und Verständnis hinsichtlich Social Media und Markenkampagnen

Dein Profil:

- Du hast eine hohe Affinität zu digitalen Plattformen und neuen Trends
- Du hast eine ausgeprägte Dienstleistungskompetenz und ein hohes Qualitätsbewusstsein
- Du kannst selbstständig und eigenverantwortlich arbeiten und verfügst über eine proaktive und lösungsorientierte Denkweise
- Du hast eine hohe Konzeptionsstärke und die Bereitschaft, dich schnell und umfassend in unterschiedlichste Themenfelder einzuarbeiten
- Du verfügst über gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie ein sympathisches und souveränes Auftreten



Unser Angebot:

- Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben
- Gute Verdienstmöglichkeiten (Festgehalt + erfolgsabhängiger Bonus)
- Flache Hierarchien, kurze Kommunikations- und Entscheidungswege in einem motivierten jungen Team
- Start-Up 1mal1: Stylishes Büro, gute Verkehrsanbindung, Tischtennisplatte, Getränke-Flatrate, MacBook am Arbeitsplatz

Über uns:

Wir sind ein aufstrebendes Hamburger B2B-SaaS-StartUp spezialisiert auf das Thema User-Generated Content und Social Commerce mit Sitz im Herzen St.Paulis. Seit 2016 unterstützen wir Brands dabei, Kunden- und Community-Content als Herzstück ihres Marketings zu etablieren um somit nicht nur eCommerce KPIs sondern auch Brand Engagement dramatisch zu steigern.

Unser Team vereint vom eCommerce Enthusiasten zum Software Entwickler, vom Social Media Experten zur Vertriebsmaschine verschiedenste Charaktere und Nationalitäten. Wir sind sehr stolz auf unseren bisherigen Weg und unsere gewonnenen Partner, angefangen von ambitionierten Start-Ups wie Juniqe, PAUL HEWITT oder FOODSPRING bis zu globalen Marken wie S. Pellegrino, Schwarzkopf, STABILO. Gemeinsam arbeiten wir daran, dass es täglich mehr werden!

Wenn du dich angesprochen fühlst, Lust auf abwechslungsreiche Aufgaben und ein tolles Team hast, freuen wir uns auf deine Bewerbung und Gehaltsvorstellungen per E-Mail (Anschreiben und Lebenslauf) an:

Annika Feddern
jobs@squarelovin.com