

Projektmanager*in / Leadmanager*in im Bereich Kunden- und Partnermanagement

m/w/d in Vollzeit

Die DAB Digitalagentur Berlin GmbH wurde im Frühjahr 2020 als Tochtergesellschaft der Investitionsbank Berlin (IBB) gegründet. Ziel der öffentlich finanzierten Berliner Digitalagentur ist es, als Koordinierungsstelle die Unternehmen in Berlin bei der digitalen Transformation zu unterstützen. Dabei geht es vor allem darum, die Angebote aller Akteur*innen zum Thema Digitalisierung zu bündeln und daraus Lösungsansätze zu entwickeln, damit Unternehmen ihr Potenzial mithilfe der Digitalisierung verbessern können. Die Berliner Unternehmen werden zusätzlich besser vernetzt, weil auch Kontakte zu digitalen Unternehmen, der Forschungslandschaft und der Verwaltung in Berlin koordiniert werden können.

Die Digitalagentur Berlin GmbH sucht Projektmanager*innen für Lead Management im Bereich Kunden- und Partnermanagement.

Die Stellen können **ab sofort** und **unbefristet** besetzt werden. Das Gehalt orientiert sich am Tarifvertrag **TV-L**.

Das sind Deine neuen Aufgaben

- Aufbau, Konzeption und Weiterentwicklung des Lead Managements
- Kundensegmentierung nach Personas und Zielgruppen sowie Bearbeitung spezifischer Segmente
- Unterstützung bei der strategischen Weiterentwicklung des CRM und der zugehörigen Prozesse
- Koordination und Durchführung von Kampagnen in Abstimmung mit allen angrenzenden Bereichen als zentrale*r Ansprechpartner*in

- Projektleitung und -mitarbeit in strategischen Kooperations- und CRM-Projekten
- Bearbeitung der eingehenden Kundenanfragen
- Einschätzung der Kundenanforderung und der Machbarkeit bei der Umsetzung der Digitalisierungsprojekte
- Repräsentanz der Digitalagentur bei Veranstaltungen, Workshops und Ausschüssen in der Öffentlichkeit
- Entwicklung eines bedarfsorientierten Kooperationsangebotes und Veranstaltungsprogramms

Das bringst Du mit

- Ein abgeschlossenes Hochschulstudium oder eine vergleichbare Ausbildung im relevanten Bereich
- Ein umfangreiches Verständnis von Digitalisierungs- und betriebswirtschaftlichen Prozessen
- Eine proaktive, kommunikative, sehr strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Wünschenswert wäre einschlägige Berufserfahrung idealerweise im Bereich CRM, Lead Management und/oder im technischen Kundenservice
- Mit Deiner positiven und überzeugenden Persönlichkeit fällt es Dir leicht, die Menschen zu motivieren und zu inspirieren
- Du bist ein Organisationstalent, absolut online-affin und sehr versiert im Reporting
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten

- Zukunft gestalten - das spannende und chancenreiche Umfeld einer umsetzungsorientierten Digitalberatung
- Gemeinsam erfolgreich - Einarbeitung durch Führungskräfte und Wachsen mit dem Team
- Eine abwechslungsreiche und anspruchsvolle Tätigkeit
- Eine familiäre Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien sowie kompetenten und engagierten Teammitgliedern, die ihr Wissen gerne weitergeben
- Kontinuierliche Unterstützung und regelmäßiges Feedback durch deinen Vorgesetzten

- Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Moderne digitale Arbeitsweise, Homeoffice und viele weitere Benefits
- Flexibilität und Erholung – 39 Std./Woche, flexible Arbeitszeiten, 30 Urlaubstage, 24.12. und 31.12. arbeitsfrei

Wenn Du Dich in diesen Aufgaben wiederfindest und Spaß am Arbeiten in einem noch wachsenden Team hast, dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung.

Schicke diese bitte mit Deinem Lebenslauf, einem einseitigen Motivationsschreiben und relevanten Arbeitszeugnissen an karriere@digitalagentur.berlin.

Bewerbungsschluss ist der **1. Juni 2021**.