

SENIOR ACCOUNT MANAGER*IN (m/w/d)

DEIN PROFIL

Du bist ein*e echte*r Teampayer*in und hast Bock, gemeinsam mit deinem Kreativteam die Brand-Ownership auf deinen Etats zu übernehmen. Gemeinsam berätet ihr die Kund*innen und bringt eure Marken strategisch zum Ziel. Du brennst genauso für digitale Trends wie für Kostenübersichten. Technische Spezifikationen, Unternehmens- und Kampagnenziele, Ressourcen und Budgets hast du immer im Blick und so auf jede Frage eine selbstbewusste Antwort.

DEIN JOB

Als Senior Account Manager*in bist du die treibende Kraft im Team! Du steuerst deine Kolleg*innen, externe Dienstleister*innen und deine Kund*innen souverän durch kleine und große Projekte und stellst einen reibungslosen Ablauf sicher. Du bist ein Vorbild fürs ganze Team und bleibst ruhig, auch wenn mal die Hütte brennt.

- Du steuerst eigenständig komplexe Projekte und Etats
- Du managst Multi Stakeholder und die Kommunikation mit den Kund*innen
- Du schaffst eine vorausschauende Zusammenarbeit mit der Kreation und anderen Departements
- Du erstellst exzellente Aufwandsschätzungen in Rücksprache mit dem Team und Dienstleister*innen
- Du setzt Kostenvoranschläge inkl. geplanten Budgets auf
- Du übernimmst den Account-Lead bei Pitches
- Du kollaborierst mit dem Consulting und anderen Departements
- Du steuerst Freelancer*innen und Partner-Agenturen
- Du erstellst komplexe Kundenpräsentationen und präsentierst diese mit dem Team
- Du stellst unsere Qualitätsstandards sicher
- Du inspirierst das Team mit Trend-, Innovations- und Social Shopping-Themen
- Du tauschst dich regelmäßig mit der GF aus
- Du leitest Junior*innen an
- Du unterstützst im New Business und bei Pitches
- Du versprühst gute Laune und steckst andere mit deinem Enthusiasmus an

- Ausgezeichnete Organisationsfähigkeit und Prioritätensetzung
- Ausgezeichnete Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten
- Mindestens 6 Jahre Erfahrung im Projekt- oder Account Management
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Digitalagentur-Umfeld
- Ausgeprägtes finanzielles Bewusstsein und ein Gespür für Marketing
- Gutes technisches Verständnis
- Selbstvertrauen – und ganz wichtig: Teamgeist
- Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch und idealerweise Englisch

DEIN BOOM

- Kinder & Hunde willkommen
- Flexible Arbeitsmodelle willkommen
- Home Office and Wherever Office möglich
- Open Workspace zur freien Tisch- und Raumnutzung mitten in Ottensen
- Weiterbildungsangebote individuell und ganzjährig
- Mental Health Budget
- Lernende und ausbildende Organisation
- Individuelle Entwicklungspläne
- Servant Leadership Philosophie
- Agile Working
- Sabbatical möglich
- 3 Wochen Urlaub am Stück möglich
- Skireise (derzeit eingeschränkt auf Grund der Pandemie)
- Legendäre Jahreszeiten Parties und Teamausflüge
- Unterstützung betriebliche Altersvorsorge
- Moderne Technik (Macbook, Iphone etc.)
- Mobilitätzuschuss (HVV, Rad, etc.)
- All in Kitchen: Snacks, Drinks, Coffee, Fresh Fruits und regelmässiges Teamfrühstück

BOCK AUF BOOM?

Dann freut sich Anna (People & Culture Director) auf deine Bewerbungsunterlagen.
Und deine Fragen. anna.kuhn@boom.de

ÜBER BOOM

Wir sind die Agentur für die BrandNowWorld®. Als kreative Digitalagentur entwickeln wir datenbasierte Strategien und nutzerzentrierte Kommunikationslösungen rund um aktuelle Lifestyles, Mindsets und Streams junger Konsument*innen. Gegründet 2008, betreuen wir an den Standorten Hamburg und München die Marken 8X4, Labello, Hidrofugal, Skin Stories, Baufriz, Kühne, Glück, hella, Kalkhoff Bikes und Montblanc.

Mehr zu uns findest du hier:

www.boom.de

www.linkedin.com/company/boom-gmbh/

www.instagram.com/boom

INITIATIVBEWERBUNG

Nichts Passendes für dich dabei, aber es hat BOOM gemacht? Melde dich trotzdem bei uns – wir suchen immer nach Talenten! Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen, die du gern an anna.kuhn@boom.de senden kannst.