



FRANKFURT | FULL-TIME EMPLOYEE | PROFESSIONAL/EXPERIENCED

Growth Hacker (m/w/d) Consumer Electronics

Die TMS-Gruppe mit Sitz in Frankfurt ist eine der führenden Trademarketing Agenturen in Deutschland. Im ausschließlichen Zentrum unseres Handelns stehen unsere Kunden, die wir in allen Bereichen der **klassischen Field Sales- und Marketingaktivitäten** unterstützen.

Neben der cleveren Vernetzung von engagierten **Menschen** und konsequent digitalisierten **Vertriebsprozessen**, sind Geschwindigkeit, Flexibilität und maximale **Serviceorientierung** unsere zentralen **Leistungsversprechen**.

Zur **Erweiterung** unseres **internen Consumer Electronics Teams** suchen wir dich als **Growth Hacker (m/w/d)**.

Benefits - Attraktiv:

- **Zentrale Rolle** in einem strategischen Wachstumsfeld der TMS-Gruppe
- Vielseitige und herausfordernde Tätigkeit mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung
- **Attraktives Vergütungspaket** mit variablem, ergebnisorientiertem Anteil
- Eine gute **IT- Ausstattung für Remote- Work im Hybrid- Modell in dem du ca. 2 Tage in unserem Headoffice in Frankfurt bist**
- Möglichkeiten, gewinnbringende Ideen bei kurzen Entscheidungswegen einzubringen
- **Firmenwagen inkl. Tankkarte**, auch zur privaten Nutzung

Talent - Überzeugend und dynamisch:

- Abgeschlossenes **Studium** im Bereich Wirtschaftswissenschaften oder vergleichbares
- Mind. 3 Jahre Erfahrung als **Growth Hacker, idealerweise in der CE Branche**
- **Berufserfahrung** in der Finanzbranche, insbesondere in der **Vertriebssteuerung**, bei der direkten oder indirekten Steuerung von Vertriebsseinheiten, oder im Produktmanagement
- Kontaktstärke, Begeisterungsfähigkeit, ein **Gespür für Menschen** und den respektvollen Umgang sowie Loyalität und Empathie
- Analysefähigkeit sowie selbstständige, strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- **Ausgeprägte Reisebereitschaft**, Führerschein der Klasse B
- Fließend Deutsch und Englisch in Wort und Schrift

Aufgaben- Begeisternd:

- **Konzeption und end-to-end Umsetzung von Business Wachstums-Maßnahmen**
- **Erschließung** neuer Absatzkanäle zur Umsetzung neuer **Sales Strategien** durch die Anwendung einer "**big-picture-Betrachtung**" in Kombination mit fundierten Branchenkenntnissen
- **Potenzialanalyse** bei bestehenden und neuen Einzelhandelspartnern
- Stetiges Testen und Optimieren von **Verkaufstaktiken** zur Kundenakquise und **Optimierung der Konversionsrate**
- Durchführung und Präsentation von Wettbewerbsanalysen und Marktforschung

Dein Ansprechpartner:

Pascal Nagel
069-405625-427

Referenznummer: KP 1164

Jetzt bewerben

via WhatsApp bewerben