

JA



JA

Challenge oder Routine?

Du verstehst, was es braucht, um Kund:innen langfristig erfolgreich zu machen – und Dein Team gleich mit? Dann bringe als Team Lead Account Management (m/w/d) Strategie, Performance und Menschen zusammen. Bewirb Dich jetzt!

WIR SUCHEN ZUM 1. APRIL ODER SPÄTER IN VOLLZEIT EINE:N

TEAM LEAD ACCOUNT MANAGEMENT (M/W/D)

• HAMBURG • OSNABRÜCK • HYBRIDES ARBEITEN MÖGLICH •

In nur einem Jahrzehnt haben wir, mso digital, es seit der Gründung zu einer der angesagtesten Agenturen für Digital Marketing und Vermarktung im deutschsprachigen Raum geschafft. Wir sind die einzige Agentur in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die offizieller Träger des Google Publishing-, Google Analytics- sowie Google Premier Partner Zertifikates ist. Unsere Kunden schätzen uns als zuverlässigen Partner in unterschiedlichsten Disziplinen wie digitaler Vermarktung, Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung oder im Social-Media-Marketing.

So bringst Du Dich ein:

- **Teamführung:** Du leitest das Account-Management-Team und übernimmst die fachliche wie disziplinarische Verantwortung – von der Zielerreichung bis zur Weiterentwicklung Deiner Mitarbeitenden.
- **Teamentwicklung:** Du führst Dein Team mit Klarheit und Empathie, stärkst individuelle Kompetenzen und schaffst ein Arbeitsumfeld, in dem Eigenverantwortung und Weiterentwicklung

Das bringst Du mit:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Marketing, Kommunikation oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du hast Erfahrung in der Führung und Weiterentwicklung von Teams – idealerweise im Account Management oder in einem vergleichbaren Umfeld.
- Du hast mindestens sieben Jahre Erfahrung in der Kundenberatung, im Key Account oder Client

selbstverständlich sind.

- **Zielsetzung & Budgetverantwortung:** Du übersetzt Unternehmens- und Kundenziele in eine klare Abteilungsstrategie, definierst messbare Ziele für Deinen Bereich und verantwortest Budgetplanung, -steuerung und Zielerreichung.
- **Kundenentwicklung:** Du erkennst Potenziale in bestehenden Partnerschaften, entwickelst Strategien zur Umsatzsteigerung und setzt gezielt Cross- und Upselling-Maßnahmen um.
- **Prozessmanagement:** Du stellst sicher, dass Abläufe effizient, skalierbar und transparent sind und entwickelst diese aktiv weiter. Dabei behältst Du stets Qualität und Wirtschaftlichkeit im Blick.
- **Kundenbeziehungen:** Durch klaren Fokus auf Performance, Vertrauen und emotionale Bindung begeistern Du und Dein Team Tag für Tag die Kund:innen in Deinem Bereich und steigern so deren Zufriedenheit.
- **Zusammenarbeit:** Du arbeitest eng mit Consulting, Sales und weiteren Schnittstellen zusammen, um unsere Kund:innen ganzheitlich zu beraten und die Servicequalität kontinuierlich zu erhöhen.
- **Strategische Weitsicht:** Du beobachtest Markt- und Technologietrends, bewertest neue Entwicklungen und leitest daraus Impulse für die Team-Strategie ab.

- Management gesammelt und verstehst, wie nachhaltige Kundenbeziehungen wachsen.
- Du verfügst über fundiertes Wissen im Account Management – von der strategischen Kundenplanung über Stakeholder-Management bis zur erfolgreichen Verhandlungsführung.
 - Du kombinierst Dein Wissen aus Online Marketing und Beratung, um digitale Kanäle strategisch zu verbinden und Kundenziele nachhaltig zu erreichen.
 - Du denkst unternehmerisch und übersetzt Markt- und Technologietrends in klare, wirtschaftliche Strategien. Dabei erkennst Du Herausforderungen frühzeitig und entwickelst zielgerichtete, praktikable Lösungen.
 - Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse und kommunizierst klar, verbindlich und auf Augenhöhe – mit Kund:innen, im Team und im Management.
 - Da Dein Team am Standort Osnabrück arbeitet, bringst Du bei einer Tätigkeit in Hamburg oder der Region die Bereitschaft mit, regelmäßig vor Ort in Osnabrück zu sein.

Das bieten wir Dir:



Durstlöscher

Alles was Dein Herz begehrst: Diverse Kalt- und Heißgetränke und ein tägliches Frühstück mit Brötchen, Obst & Müsli



Verantwortung

Klimaneutrales Unternehmen, Spendenunterstützung für NGOs und weitere Projekte



Karrierechancen

Vielfältige Entwicklungsperspektiven innerhalb des Agenturnetzwerkes



Vergünstigungen

Vielfältige Angebote von EGYM Wellpass und Belonio, Corporate Benefits und einem Zuschuss zum Deutschlandticket



Standort

Beste Aussichten in der Hafencity in Hamburg und zentrale Lage in Osnabrück



Weiterbildung

Interne und externe Schulungsprogramme, Fachkonferenzen und Messen



Veranstaltungen

Vom Kick-Off über die mso digital Feier bis hin zum Family & Friends day



Flexibilität

Vertrauensarbeitszeit, mobiles Arbeiten, flexible Arbeitszeiten und 30 Tage wohlverdienter Urlaub im Jahr



Familie

Family First! Wir unterstützen Dich z.B. durch Sonderurlaube oder Zuschuss zur Kinderbetreuung



Spaß

Motivierte und kompetente Teams, die Spaß bei der Arbeit haben

HABEN WIR DICH ÜBERZEUGT?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung.

Jetzt bewerben

mso digital GmbH & Co. KG

Recruiting: Luisa Bäcker · 0541 963 249 64

www.mso-digital.de



Ein Unternehmen der

