

Das Landquart Fashion Outlet ist das erfolgreiche Premium Outlet Village in Graubünden mit über 160 internationalen Mode- und Lifestyle-Marken. Wir bieten unseren Gästen ein aussergewöhnliches Einkaufserlebnis und unseren Teams ein abwechslungsreiches, interessantes und bereicherndes Arbeitsumfeld. Für unser Center Management suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

Junior CRM Coordinator 100%

WEN WIR SUCHEN:

Eine enthusiastische und charismatische Persönlichkeit mit einer Leidenschaft für CRM und Mode. Der Kandidat verfügt über Erfahrung in der Unterstützung von Treueprogrammen und kann kreative Wege finden, um Mitglieder zu binden und sicherzustellen, dass die Marke im Gedächtnis bleibt. Sie fühlen sich wohl dabei, bei Veranstaltungen zu assistieren und werden als jemand angesehen, der "Dinge erledigt". Diese Rolle umfasst die Unterstützung der CRM-Strategie sowie die tägliche Erstellung, Durchführung und Erfolgsverfolgung von Kampagnen mit Schwerpunkt auf E-Mail/Newslettern.

IHR AUFGABENGEBIET:

- Verwaltung des lokalen Treueprogramms "Fashion Club"
- Arbeiten Sie mit Marketing und Marken zusammen, um die Akquise für das Treueprogramm voranzutreiben
- Führen Sie effektive E-Mail- und ansprechende CRM-Kampagnen durch
- Zusammenarbeit mit lokalen und zentralen Teams, um verbesserungswürdige Bereiche zu identifizieren und bessere Lösungen zu entwickeln
- Arbeiten Sie mit Partnern und Sponsoren zusammen, um den Return on Investment (ROI) zu maximieren
- Tragen Sie dazu bei, die Umsatz-, Kundenwert- und Engagement-Ziele für das Programm zu erreichen
- Steigerung der Verfügbarkeit von Kundendaten und Optimierung ihrer Nutzung zur Verbesserung der E-Mail- und CRM-Leistung
- Führen Sie Zufriedenheits- und Interessenumfragen durch
- Maximieren Sie die Datenerfassung und die Qualität der Datenbank



LANDQUART FASHION OUTLET

- Stellen Sie sicher, dass Markenkonsistenz und Datenschutz-/verfahren eingehalten werden

IHR PROFIL

- Mindestens 1-2 Jahre Erfahrung in der Unterstützung von Multi-Channel-CRM-Strategien
- Die Vertrautheit mit einem oder mehreren E-Mail-Diensteanbietern (ESP) ist unerlässlich
- Verständnis der Kundensegmentierung für CRM-Aktivitäten
- Erfahrung in der Unterstützung bei der Erstellung und Umsetzung von manuellen und automatisierten Kampagnen
- Erfahrung mit dem Aufbau und der Implementierung von CRM-Programmen über verschiedene Kundenkontaktpunkte und Medien hinweg
- Ausgeprägte zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

WAS WIR ANBEITEN:

- Abwechslungsreiches Aufgabenspektrum
- Ein dynamisches und internationales Arbeitsumfeld
- Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und selbstständigen Arbeit
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Möglichkeiten
- Kostenlose Parkplätze und Büro befinden sich neben dem Bahnhof SBB, sehr gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen
- Teamevents und verschiedene Mitarbeitervorteile

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung in englischer Sprache:

Aniko Lengyel
hr.lfo@viaoutlets.com