



Bibliotheken definieren sich neu. Sie wandeln sich zu attraktiven, nicht-kommerziellen Aufenthaltsräumen, werden breit aufgestellte Bildungspartner für ihre Kommunen und Orte des kreativen Schaffens, der digitalen Teilhabe und des offenen Dialogs.

Als marktführender Komplettanbieter beraten wir Bibliotheken und unterstützen ihre wichtige Arbeit mit zukunftsweisenden, anwendungsfreundlichen Produkten und Services. Wir bieten Medien, E-Books, Innenausstattung, Management- und Katalogsysteme, Ausleihfertige Bearbeitung, Mediensicherungs- und Verbuchungstechnik, Beratung sowie Fortbildungen.

Für unser Team in Reutlingen suchen wir einen neugierigen und vielseitigen

Prozessmanager Strategischer Vertrieb (m/w/d),

der für und mit Bibliotheken Produkte und Dienstleistungen konzipiert, mit denen Menschen Dinge entdecken, sich entwickeln und Neues erfahren können.

Da diese Stelle eine sehr wichtige Zukunftsaufgabe darstellt, ist sie direkt bei der Geschäftsführung angesiedelt und berichtet an den Bibliothekarischen Direktor.

Das sind Ihre Aufgaben:

Sie integrieren CRM-, ERP-, Support- und Shopsysteme intelligent in vertriebliche Prozesse und Projekte, entwickeln diese Abläufe weiter und optimieren sie. Ihr Ziel ist es, dadurch die Effizienz, die Kundenzufriedenheit und die Kundenbindung sowie den Umsatz zu steigern.

Dazu gehören:

- Analysieren und Optimieren von CRM-Prozessen und den daraus resultierenden Kundenanforderungen
- Beteiligung an der Einführung eines neuen ERP-Systems, Auswahl und Implementierung eines CRM- und Customer-Support-Systems
- Weiterentwicklung und Optimierung des integrierten Webshops
- Begleitung der Integration anderer Legacy-Shopsysteme in die neue Shop-Umgebung
- Einführung von CRM-gestützter Marketing- und Sales-Automation sowie Planung von Customer Journeys, E-Mail-Triggern, A/B-Tests und Erfolgsanalysen
- Systematische Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen im Online-Handel
- Erstellung von Anforderungsprofilen ebenso wie User-Stories für die Weiterentwicklung von Systemen
- Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern
- Einweisung und Schulung von Mitarbeitern in Systeme und Prozesse

Das bringen Sie mit:

- Technische oder kaufmännische Ausbildung mit einschlägiger Berufserfahrung
- Leidenschaft für digitalen Vertrieb, Freude an Daten, Büchern und Bibliotheken
- Ausgeprägte Stärke im strategischen Denken gepaart mit hoher Innovationskraft, Kreativität, Ausdauer und Kundenorientierung
- Ausgeprägtes Kommunikationsvermögen und Freude am Arbeiten in fachübergreifenden Teams
- Analytische, systematische Arbeitsweise
- Erfahrungen in agiler Arbeitsweise

Damit kennen Sie sich aus:

- Vertrieb im B2B-Bereich
- Projektmanagement
- CRM, ERP, Marketing-Automation,
- Online-Shop-Management
- Idealerweise Kenntnisse im Customer Journey Mapping
- Erfahrungen und Kenntnisse aus dem Buch- oder Medienmarkt sind von Vorteil

Das bieten wir Ihnen:

Flexible Arbeitszeiten, ein angenehmes Arbeitsumfeld und die Chance, eigenverantwortlich zu agieren sowie Ihre Ideen und Stärken einzubringen. Die ekz.bibliotheksservice GmbH unterstützt Ihre Arbeits- und Lebensplanung mit flexiblen Arbeitszeitregelungen, Lebensarbeitszeitkonten und Fortbildungsangeboten.

Sie möchten mehr erfahren?

Fragen beantwortet Ihnen vorab gerne
Claudia Ries, Personalleitung,
Telefon 07121 144-300, Claudia.Ries@ekz.de

Sie möchten sich gleich bewerben?

Das freut uns! Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen in elektronischer Form (nur eine einzelne Datei im PDF-Format) an Bewerbung@ekz.de zu.

ekz.bibliotheksservice GmbH
Bismarckstraße 3 | 72764 Reutlingen
Tel. 07121 144-0 | Fax 07121 144-473
info@ekz.de | www.ekz.de