

**Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen/eine**

## **CRM Manager/in (m/w/d)**

### **Über uns**

Wir von WIWIN möchten die Welt ein bisschen besser machen und sehen Investitionen in nachhaltige Projekte und Unternehmen als einen wichtigen Motor für positiven Wandel. Je mehr Menschen ihr Geld in konkrete nachhaltige Unternehmungen investieren, desto schneller werden sich Wirtschaft und Politik nach diesen Interessen ausrichten und den überfälligen Wandel hin zu mehr Nachhaltigkeit vorantreiben. Deshalb bieten wir Anlegern die Möglichkeit mit Ihren Investitionen über WIWIN ausgewählte, zukunftsweisende und nachhaltige Projekte und Unternehmen zu unterstützen.

WIWIN betreibt dazu u. a. eine moderne Online-Plattform für nachhaltige Kapitalanlagen. Hier erhalten Anleger die Möglichkeit über Wertpapiere, Vermögensanlagen und weitere Finanzinstrumente in zukunftsweisende Vorhaben zu investieren. Dabei blickt das FinTech-Unternehmen auf eine langjährige und erfolgreiche Geschichte in der Branche zurück. Unsere Mission: Durch Investitionen in zukunftsfähige Unternehmen und Projekte, die Nachhaltigkeitswende, in allen Aspekten, fühlbar zu unterstützen und zu beschleunigen.

Um dies zu erreichen, brauchen wir Verstärkung. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

## **CRM Manager/in (m/w/d)**

### **Deine Rolle**

Du möchtest Dich in einem nachhaltigen Unternehmen mit ethischen Grundsätzen engagieren? Du möchtest etwas bewegen und hast Lust, in einem jungen Team mit flachen Hierarchien zu arbeiten? Du interessierst Dich für Finanz-, Digitalisierungs- und Nachhaltigkeitsthemen?

Bei uns hast du die einmalige Chance, Kampagnen zur Finanzierung von Projekten im Bereich Erneuerbare Energien, nachhaltige Immobilien und nachhaltige junge Unternehmen zu steuern. Als Verantwortliche/r für CRM baust Du den Bereich in enger Zusammenarbeit mit Marketing, Vertrieb und IT auf.

Du analysierst unsere Kundendaten und leitest daraus Kampagnen und Handlungsempfehlungen ab. Du entwickelst Marketing Automationsprozesse zur Neukundengewinnung und der Bestandskundenbindung. Du bringst Dich und Deine Ideen im Team ein und hebst das WIWIN CRM auf das nächste Level.

## Deine Aufgaben

- Verantwortung für das Customer Relationship Management
- Weiterentwicklung und Betreuung des Tools Hubspot
- Entwicklung und Implementierung von Marketing Automationsprozessen zur Interessenten- und Kundenbetreuung
- Durchführung von Analysen zur Verbesserung des Kunden Verständnis, Optimierung von Kundenbeziehungen und Bindung von Bestandskunden
- Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen zur Verbesserung der Kundendatenqualität
- Unterstützung bei der Konzeption, Umsetzung und Optimierung von Multi-Channel-Kampagnen in Zusammenarbeit mit den Marketing Kollegen
- Aufbau und Betreuung von Dashboards und Reports
- Enge Zusammenarbeit und Koordination mit Marketing, Vertrieb, Contact Center und IT
- Unterstützung bei der Weiterentwicklung und Optimierung interner Prozesse

## Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium in Wirtschaftsinformatik/-wissenschaften, im Marketing oder eine vergleichbare Qualifikation / Berufserfahrung
- Sicherer Umgang mit CRM Tools, Erfahrung mit Hubspot von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich CRM und verwandten Bereichen
- Begeisterung für fortlaufende Optimierung, Innovation und Einfachheit entlang der gesamten Customer Journey
- Ausgeprägtes Transferdenken und Fähigkeit, komplexe Sachverhalte leicht verständlich darzustellen
- Sehr gute analytische Fähigkeiten und ausgeprägtes Zahlenverständnis
- Schnelle Auffassungsgabe, eigenverantwortliche Arbeitsweise, hohe Flexibilität und Belastbarkeit
- Hands-on-Mentalität, d.h. Du arbeitest aktiv, selbständig und ergebnisorientiert, auch über die Grenzen Deines Aufgabenbereiches hinaus, für den Erfolg von WIWIN

## Wir bieten

- Die Möglichkeit zusammen mit einem hochmotivierten, dynamischen und sympathischen Team die Investment-Welt zu verändern.
- Die Chance, aktiv an der Weiterentwicklung von WIWIN als innovativer Plattform für nachhaltige Kapitalanlagen mitzuwirken.
- Die Gelegenheit, sich in einem schnell wachsenden und dynamischen Unternehmensumfeld zu entwickeln und dieses entscheidend mit zu prägen.
- Eine spannende Kombination aus Digitalisierung und Finanzbranche in Verbindung mit Ökologie, Impact Investment, Erneuerbaren Energien und Nachhaltigkeit.
- Benefits, wie Teamevents, keine starren Dresscodes, flexible Arbeitszeiten, Homeoffice und mehr.
- Ein spannendes Netzwerk und Kontakt zu vielen Akteuren der Nachhaltigkeitswende

### Eckdaten

- ab sofort
- Arbeitszeit pro Woche: 40 Stunden oder auch in Teilzeit möglich
- Arbeitsort: Mainz und Homeoffice
- Dauer: unbefristet

### Interessiert?

Über Deine aussagekräftige Bewerbung freuen wir uns! Bitte sende Deine Bewerbungsunterlagen mit max. 3 MB mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittsdatum an Anke Boveland (Tel.: +49 (0) 6131. 49083 41; E-Mail: [boveland@wiwin.de](mailto:boveland@wiwin.de)). Wir bitten um Verständnis, dass wir nur vollständige Bewerbungen (inkl. Anschreiben, CV und ggf. Zeugnisse) berücksichtigen können!