



# Digital Customer Acquisition Manager (m/w/x)

Linz, Österreich

## Kontakt

Albert Ortig, CEO  
[career@roomle.com](mailto:career@roomle.com)

Roomle GmbH  
Peter-Behrens-Platz 2  
4020 Linz

Mit ausgeprägten Business-View und Fokus auf unsere Zielgruppen sagst du dafür, dass die richtigen User auf unsere Webseite gelotst werden. Deine Online-Kampagnen und die Betreuung unserer Inbound-Kanäle stellen die Generierung von Leads sicher. Unser Erfolgskriterium, mit dem Roomle zur Brand innerhalb der internationalen Möbelbranche geworden ist: größte Nutzerfreude!

## Deine Aufgabe

Als cloudbasierte, vielfach ausgezeichnete Planungssoftware revolutioniert Roomle die Möbelbranche! In deiner Rolle als Digital Customer Acquisition Manager (m/w/x) konzipierst, erstellst und implementierst du Digitale Kampagnen, steuerst die laufende Produktkommunikation unserer B2B Sales Aktivitäten um bestehende Leads weiter zu qualifizieren oder zurückzugewinnen. Dabei entwickelst und gestaltest du den Content eigenverantwortlich – sei es die Kommunikation von Produktfeatures, Benefits oder generell Storytelling zum Produkt. Sämtliche Kundenakquise-, Kundenqualifizierungs- und Kommunikationsprozesse gilt es in diesem Zusammenhang weitestgehend zu automatisieren. Die Budgetierung und das Controlling sowie die Analyse und Reporting sämtlicher Kundenakquise Aktivitäten über alle Kanäle liegt ebenso in deinem Aufgabenbereich. Last but not least lieferst du mit deinen Analysen des Neukunden-Verhaltens Insights für andere Fachbereiche (z.B. Brand, Produkt Entwicklung, UX, Sales).

## Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium vorzugsweise in den Bereichen Online Marketing, E-Business oder Digitale Medien
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Digitalen Umfeld
- Du begeisterst dich für digitale Trends und hast eine kreative Ader die du beim Aufsetzen von neuen Kampagnen ausleben kannst
- Du bringst profunde Projektmanagement-Skills bzw. Erfahrung im Bereich der Lead Generierung und Qualifizierung mit und bist ausgestattet mit einer analytisch-strategischen Herangehensweise
- Sehr gute Englisch- und Deutsch-Kenntnisse
- Persönlich bist du ein Teamplayer, zeichnest dich durch Hands-On-Mentalität, sympathische Hartnäckigkeit und strahlst durch ein offen-kommunikatives Wesen und Begeisterungsfähigkeit

## Wir bieten dir

- Zusammenarbeit mit leidenschaftlichen ProfessionistInnen, die Roomle stetig aufs nächste Level heben
- Mehr als fünf Mio. App-Downloads und rund 100.000 Nutzer weltweit sind deine Bühne, um bestehende Roomle Produkte zu perfektionieren und neue zu entwickeln
- Ein attraktives Umfeld mit internationalen Möbelherstellern und Brands sowie vielfältige Personas und Perspektiven (Endconsumer, Business) beleben deinen Geist
- Das Roomle Team arbeitet mit neuen, partizipativen Arbeitsformen mit der Möglichkeit, dich aktiv ins Unternehmen einzubringen
- Der schönste Arbeitsplatz Österreichs („Office of the Year“ Award) inmitten der Tabakfabrik Linz als Kreativ Hotspot

## Interesse?

Lass uns wissen, woher deine Leidenschaft kommt und gewähre uns Einblicke in deine bisherigen Projekte. Deine Bewerbung mit Lebenslauf und Motivation sende bitte an [career@roomle.com](mailto:career@roomle.com). Dein Bruttogehalt beträgt je nach Qualifikation und Erfahrung ab EUR 3.600,- (38,5 Std./Woche, Gleitzeitregelung, kein All-In). Das tatsächliche Gehalt vereinbaren wir gemeinsam mit dir.

**roomle**