

# WERDE EIN TEIL VON UNS.

Women's Best ist ein international erfolgreiches Start-up, welches hochwertige Sportbekleidung und premium Sportnahrung für Frauen in 150 Ländern vertreibt.

*#pushyourcareer*



**CRM MANAGER**  
(M/W/X)

[www.womensbest.com](http://www.womensbest.com)



**TNW**  
THE NEXT WEB

**Forbes**

**IHUFFPOSTI**

**WIRTSCHAFTS|zeit**

**ds** deutsche  
startups



David Kurzmann, Thomas Mark u. Lukas Kurzmann

## OUR SUCCESS STORY.

Mehr als 1 Million Kundinnen weltweit, mehr als 4 Millionen Follower auf Social Media und eine jährliche Gesamtreichweite von 1,3 Milliarden Menschen.

Das alles hört sich nach der Erfolgsgeschichte eines Unternehmens aus dem amerikanischen Silicon Valley an, wo junge Start-ups innerhalb kürzester Zeit aufgrund ihrer Innovationen zu Marktführern aufsteigen und die Branche grundlegend verändern.

Women's Best ist kein amerikanischer Konzern, sondern eine Marke aus Österreich, die drei junge Österreicher 2015 gegründet haben. Heute gehört Women's Best, der Hersteller von hochqualitativer Sportbekleidung und premium Sportnahrung, zu den bekanntesten Frauenmarken der Welt und den wichtigsten Namen der Industrie.

Zur Ergänzung unseres Teams am Standort Innsbruck suchen wir ab sofort einen:

## CRM MANAGER (M/W/X)

Vollzeit (38,5h/Woche)

Women's Best ist ein international erfolgreiches Start-up, welches hochwertige Sportbekleidung und premium Sportnahrung für Frauen in 150 Länder vertreibt.

Als eines der erfolgreichsten Social-Media Start-ups sehen wir uns nicht nur als reinen Arbeitgeber, sondern versuchen den Arbeitsmarkt zu revolutionieren.

Bei uns erwarten dich ein unvergleichbarer Unternehmensstandort, modernste Arbeitsbedingungen, ein internationales dynamisches Team im Alter von 18-53 sowie eine besondere Erfolgsstory. Zudem profitierst du von attraktiven Vorteilen, wie einem firmeneigenen Fitnessstudio, modernsten Büroräumlichkeiten, unvergesslichen Firmenevents und vielem mehr.

### DEINE VORTEILE BEI UNS:

- Eine besondere Erfolgsstory
- Unser Unternehmensstandort (Österreich)
- Hervorragende Aufstiegschancen
- Bonuszahlungen
- Persönliche Weiterentwicklung
- Direktes Arbeiten mit den Gründern
- Flache Hierarchien
- Ein internationales dynamisches Team
- Flexible Arbeitszeiten
- Modernste Arbeitsbedingungen
- Modernste Büroräumlichkeiten
- Firmeneigenes Fitnessstudio
- Unvergessliche Firmenevents
- Kostenloser Kaffee & Snacks

### DEINE VORTEILE IN ÖSTERREICH (TIROL):

- 14 Gehälter pro Jahr
- Besonders hohe Lebensqualität
- Niedrige Kriminalitätsrate
- Sehr gutes Sozial-/Gesundheitssystem
- Unvergleichbare Landschaft
- Beliebtes Reiseziel
- Viele Sommer-/ Winter Freizeitaktivitäten
- Innovative Wirtschaft

### DEINE AUFGABEN:

- Analyse von Kundenstruktur und Kundenverhalten
- Optimierung der Kundenbindung durch Kampagnen in unserer Marketing Cloud
- Monitoring und Weiterentwicklung von bestehenden Projekten entlang des Customer Lifecycles
- Eigenverantwortliche Durchführung von E-Mail-Kampagnen
- Entwicklung und Umsetzung von Testkonzepten sowie Bereitstellung der daraus resultierenden Ergebnisse
- Erstellung von Statistiken und Reporting an das Management

### DEIN PROFIL:

- Abgeschlossene Ausbildung mit Schwerpunkt Digital Management, Marketing oder Betriebswirtschaft
- Mindestens 2-3 Jahre einschlägige Berufserfahrung
- Hohe Analysekompetenz, Zahlenaffinität und präzise Arbeitsweise
- Ausgesprochen hohe Kundenorientierung
- Ausgezeichnete EDV Kenntnisse sowie eine strukturierte und organisierte Arbeitsweise
- Ausgezeichnete Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Kompetentes Auftreten und Teamfähigkeit
- Erfahrung mit dem Umgang einer Marketingcloud wie Emarsys oder ähnlichem von Vorteil

### BRUTTOGEHALT:

Für diese Position ist in Abhängigkeit von Qualifikation und Berufserfahrung, ein Bruttojahresgehalt von mind. € 36.350,00 auf Vollzeit-Basis vorgesehen.

Attraktive Bonuszahlungen runden das Gehaltspaket ab. Die Bereitschaft zur Überzahlung ist gegeben, abhängig von Deiner Qualifikation und bisherigen beruflichen Erfahrung.

