



SALESFORCE BUSINESS ANALYST & CONSULTANT (M/W)

Stell dir vor, du sitzt mit deinen Team-Kollegen zusammen und besprichst, wie ihr den Vertrieb eures Kunden optimieren und dessen digitales Business durch eine cross-channel Customer Journey erfolgreicher machen könnt. Gemeinsam überlegt ihr, wie Vertriebsprozesse in der Salesforce Sales Cloud abgebildet werden können und wie ihr eine 360°-Sicht auf den Endkunden erzeugt. Auf Basis der vorhandenen Nutzer- und Transaktionsdaten plant ihr automatisierte Marketing-Kampagnen in der Salesforce Marketing Cloud. Ihr präsentiert dem begeisterten Kunden das Multi-Cloud-Szenario in einem Gesamtkonzept. Du leitest die nächsten Schritte zur Implementierung der Plattformen und Umsetzung der Use Cases ein.

Klingt das nach einem Job für dich? Dann sollten wir uns kennenlernen.

WER WIR SIND

nexus ist die Beratung und Agentur für Kommunikation, Interaktion und Transaktion im digitalen Zeitalter.

Was das genau bedeutet und was uns besonders macht, erzählen wir dir gerne im Gespräch. Fakt ist, dass wir einer der größten inhabergeführten Fullservice-Dienstleister Deutschlands sind. Wir schaffen digitale Kommunikation und Customer Experience auf höchstem Niveau und helfen damit unseren Kunden, ihre Geschäftsziele zu erreichen. Für Themen wie Strategieberatung, Online Marketing, Websites und Portale, E-Commerce, Social Media oder IT-Beratung brennen unsere 170 Mitarbeiter in Köln, Hamburg, München, Nürnberg, Bern und Basel. Gemeinsam realisieren wir Projekte für Kunden wie BASF, BMW, Coop, DIS AG, Fresenius, Intersnack, Lufthansa Miles & More, METRO, Otto, PENNY, REWE, Suzuki sowie das ZDF.

WAS DU MACHEN WIRST

Du ergänzst unser CRM Marketing & Automation Team, das für namhafte Kunden Lösungen auf Basis der CRM-Plattform von Salesforce implementiert und ausrollt.

Du lernst die verschiedenen Businessmodelle und -prozesse unserer Kunden kennen und entwickelst adäquate Lösungen, wie diese z.B. Vertriebsprozesse optimieren, neue Kunden finden, den Umsatz steigern, ihren Customer Service verbessern sowie ihren Erfolg sichtbar und messbar machen können. Du führst das Projekt beratend aus Business Perspektive und unterstützt das Projektteam mit deiner Expertise bei der Umsetzung.

Wenn du sie noch nicht kennst, wirst du die verschiedenen Salesforce Cloud Lösungen kennen lernen und darin weiter ausgebildet – z.B. über externe Zertifizierungen (die Kosten übernehmen wir). Wir stellen dir dafür die beste Infrastruktur zur Verfügung, die du dir wünschen kannst: Innovative Standards, Tools und Hardware. Daneben erhältst du die nötige Zeit, um Dinge wirklich voranzutreiben. Du wirst in jedem Projektteam von netten, gut strukturierten Kollegen unterstützt und kannst dich auf deine Aufgaben konzentrieren.

WAS DU DAFÜR MITBRINGST

Ob du dir deine fachlichen Skills autodidaktisch oder im Rahmen einer Ausbildung oder eines Studiums angeeignet hast, ist für uns zweitrangig. Hauptsache du kannst und liebst, was wir brauchen.

Sehr gute kommunikative Fähigkeiten, eine ausgeprägte Kundenorientierung und Erfahrungen im digitalen CRM und/oder Marketing bilden die Basis für einen guten Berater und setzen wir voraus.

In erster Linie suchen wir Menschen, die zu uns passen. Menschen mit Teamgeist, hoher Eigenmotivation und Begeisterung für digitale Themen.

Für diese Stelle speziell sind diese Erfahrungen für uns interessant:

- Hast du bereits Erfahrung mit Salesforce-Lösungen wie der Community Cloud, der Marketing Cloud, der Sales Cloud oder der Service Cloud?
- Hast Du Erfahrung mit CRM- oder Marketing-Lösungen von Wettbewerbern wie Microsoft, Oracle oder SAP?
- Hast Du schon Implementierungen von Cloud-Lösungen begleitet?

Wenn Du schon Salesforce-Zertifikate besitzen solltest, z.B. Salesforce Marketing Cloud Consultant oder Salesforce Sales Cloud Consultant, wäre das ein starkes Argument, dich einzuladen.

Natürlich sind uns diese Sachen wichtig. Wenn Du aber bei einem Punkt nicht so sicher bist, dafür aber andere interessante Fähigkeiten mitbringst und v.a. Lust hast, mit uns in Sachen Salesforce Multi-Cloud durchzustarten, sollten wir uns unterhalten 😊

WAS WIR DIR BIETEN

Wir bieten dir eine hohe Abwechslung an Kunden, Themen, Aufgaben. Es gibt keine langen Entscheidungswege und Hierarchien: Wenn deine Ideen gut sind, wirst du sie umsetzen können. Wir bieten dir ein sehr teamorientiertes Umfeld. Deine zukünftigen Kollegen sind bunt gemischt und unterstützen dich mit ihren jeweiligen Fachkompetenzen. Du erhältst einen großen Gestaltungsspielraum und kannst dich innerhalb eines erfolgreichen, wachsenden Unternehmens weiterentwickeln. Du arbeitest in einer der schönsten Locations, die Köln zu bieten hat und bekommst alles, was du brauchst, um erfolgreich loszulegen. Haben wir schon erwähnt, dass hier tolle Kollegen auf dich warten? 😊

INTERESSE? DANN MELDE DICH BEI UNS:



Elisa Weyersberg
Senior HR Manager
karriere@nexum.de

nexum AG
Vogelsanger Straße 321a
50827 Köln, Deutschland
Tel.: +49 221 99886-205
<https://www.nexum.de/>

Vernetzen wir uns!

<https://www.facebook.com/nexum>

<https://twitter.com/nexum>

https://www.xing.com/profile/Elisa_Weyersberg