

# STOP THE WATER WHILE USING ME!

ALL NATURAL  
COSMETICS



**Vollzeit**

Digital Lead (M/W/D)

Wir von STOP THE WATER WHILE USING ME! sind überzeugt davon, dass jeder Einzelne einen Beitrag dazu leisten kann, die Welt ein bisschen besser zu machen. Deshalb bestärken unsere Naturkosmetik-Produkte täglich dabei, eine unserer wertvollsten Ressourcen dieser Welt zu schützen, zu sparen und zu spenden: Wasser. Unser Ziel ist es, weiter unaufhörlich schöne und gute Produkte mit Haltung zu produzieren, die dafür sorgen, dass man auch im Alltag innehält, den Status Quo überdenkt – und vielleicht sogar die Welt verändert.

## DIGITAL LEAD (M/W/D)

Du hast Lust Teil einer spannenden und dynamischen Transformationsphase zu werden und mit uns gemeinsam unseren Digitalbereich auszubauen? Du bist zuverlässig und selbstständig und hast bereits zahlreiche praktische Erfahrung im digitalen Bereich gesammelt? Dann bist Du bei uns genau richtig! Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n Digital Lead in Vollzeit. Neben einer fairen Vergütung bieten wir spannende und verantwortungsvolle Aufgaben in einem hochmotivierten Team.

### DEINE AUFGABEN

- Du kreierst unsere digitale DNA und bist verantwortlich für die (Weiter)-Entwicklung, Umsetzung und Erfolgskontrolle unserer Digital-Strategie und deren Umsatzentwicklung
- Du treibst unsere digitale Vision in enger Zusammenarbeit mit dem Brand-, Produkt- und Business Development Team an und berichtest direkt an die Geschäftsleitung
- Du bist verantwortlich für eine herausragende UX/UI Experience und lebst dabei Customer Centricity
- Du entwickelst E-Commerce- und CRM-Kampagnen, bist verantwortlich für deren Monitoring/Optimierung und allokiert und kontrollierst das Online Budget
- Mit der Analyse, Weiterentwicklung und Optimierung des bestehenden E-Commerce Shops in Bezug auf Technik, UX, UI und Conversion Rate steigerst Du unseren Umsatz und unsere Markenbekanntheit
- Du planst und implementierst Maßnahmen im Rahmen des Retention Managements, mit dem Ziel, den Customer Lifetime Value zu steigern
- Du übernimmst Monitoring, Analyse und Reporting relevanter Kennzahlen einschließlich der Ableitung von Handlungsempfehlungen zur kontinuierlichen Optimierung der E-Commerce- und Digitalaktivitäten (u. A. Performance Marketing) in Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern
- Du verfügst über ein gutes Partnernetzwerk und behältst den Überblick in Zusammenarbeit mit unterschiedlichen externen Experten (UX/Customer Data/Developer/Freelancer)

### DEIN ANFORDERUNGSPROFIL

- Du bist ein Digital Native, immer am Puls der Zeit was digitale Trends angeht und hast Lust auf die Herausforderung, unsere Marke zu einem nachhaltigen E-Commerce Player zu entwickeln
- Du hast eine Hands-on Mentalität und kein Problem damit, zwischen strategisch und operativ zu switchen
- Für Dich gibt es keine Probleme - nur Lösungen
- Du liebst eigenverantwortliches Arbeiten und suchst nach einer Chance, mit Deinem Know How Teil beim Aufbau eines nachhaltigen E-Commerce-Businesses zu sein
- Customer Fokus ist Deine Leidenschaft - dazu hast du exzellente Business Skills und eine hohe Affinität zur Optimierung von Prozessen
- Du hast mindestens 5 Jahre Berufserfahrung, mindestens 3 davon in einer vergleichbaren Position mit Fokus auf E-Commerce/Marketplace - idealerweise mit Führungsverantwortung
- Du hast Lust, flexibel in einem Start-Up Umfeld zu arbeiten und an unserer digitalen Transformation teilzuhaben
- Du hast dein Studium mit Schwerpunkt BWL, Informatik oder Marketing erfolgreich abgeschlossen oder verfügst über eine vergleichbare Ausbildung
- Du bringst fundierte Kenntnisse im Umgang mit Online Shop Systemen, Programmiersprachen und Tools wie dem Google-Tag-Manager mit, besitzt ein sehr gutes technisches Verständnis und analytische Fähigkeiten zur Beurteilung von Kennzahlen
- Du verfügst über gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Wenn Du nicht abwarten kannst Teil unseres digitalen Transformationsprozesses zu werden, dann sende uns Deine Bewerbung inkl. Gehaltsvorstellung an:

**shari@stop-the-water.com**

Hamburg, November 2020