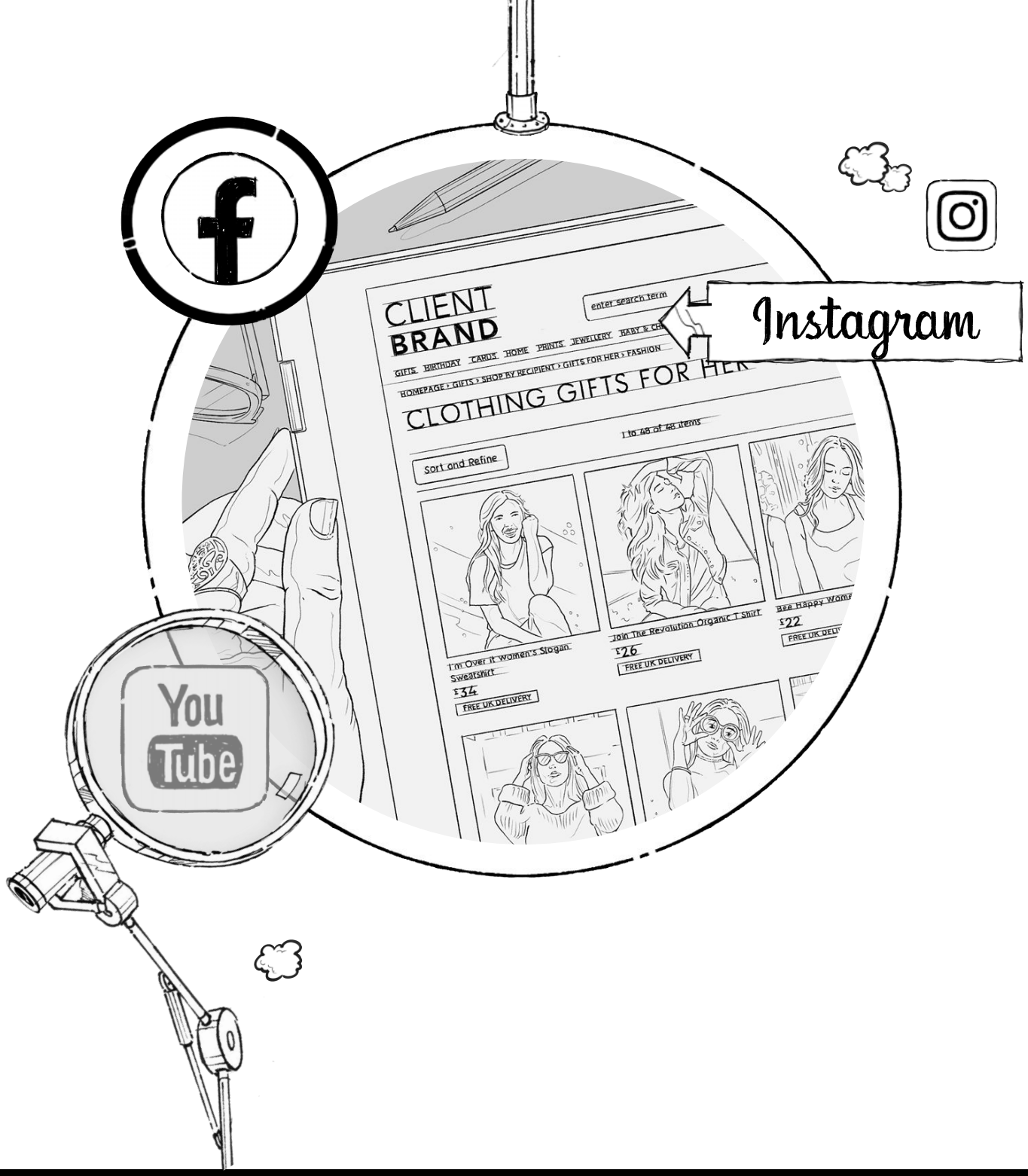
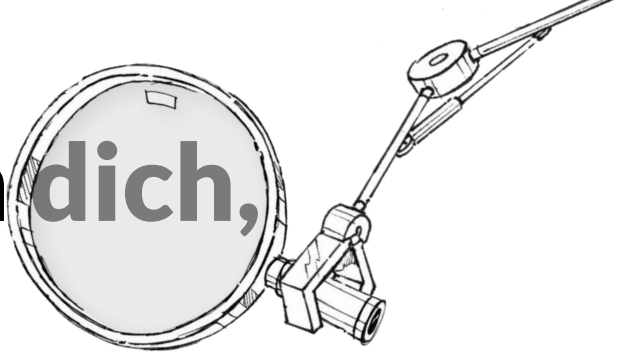


THE BOUTIQUE AGENCY

(Senior) Paid Social Manager (m/w/d)

Wir suchen dich, wenn....



- Du mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im Online Marketing hast und verhandlungssicher Deutsch und Englisch sprichst.
- Du bereits Erfahrung im Bereich Paid Social hast, idealerweise im Agenturumfeld. Alternativ hast du bereits SEA Erfahrung und möchtest deine ersten Erfahrungen im Paid Social weiter ausbauen und deinen Fokus schärfen.
- Du über ein solides Grundwissen hinsichtlich Marketingtechnologien und Tracking verfügst und dabei immer up to date bei Veränderungen im Paid Social Bereich bleibst (bspw. zu Themen wie Cookieless Tracking etc.).
- Du dich (wirklich) zu 100% mit unseren Core Values identifizieren kannst.

Was erwartet dich in der Rolle?

Die "Standard Job Description"

- Du bist Ansprechpartner:in für das Aufsetzen, Analysieren und Steuern der Paid Social Kampagnen unserer Kunden. Dadurch bekommst du Einblicke in die unterschiedlichsten Branchen, darunter Retail, Travel, Finance, B2B und mehr. Somit ist Abwechslung garantiert!
- Du überwachst und hinterfragst die laufenden Kampagnen, stellst sicher, dass die Ziele erreicht werden und behältst die KPIs im Auge, um die beste Performance für unsere Kunden zu erzielen. Dabei identifizierst du geeignete Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und für Wachstumsmöglichkeiten.
- Du konzipierst und optimierst die Paid Social Kampagnen ganzheitlich mit der Zielsetzung des Kundens und erstellst regelmäßige Reportings und präsentierst diese dem Kunden und/oder dem verantwortlichen Team.
- Du unterstützt unser Marketing-Team bei der strategischen Weiterentwicklung unserer internen Paid Social Kanäle (Facebook, Instagram, LinkedIn etc.).
- Du hast die Möglichkeit, den Fachbereich grundlegend mitzugestalten und auszubauen: Als Expert:in bist du Ansprechpartner:in für unsere Kolleg:innen und teilst dein Wissen auch extern (bspw. über unser Magazin, Fachartikel oder auch als Speaker:in).
- Im Team arbeitest du an Account Audits und Pitches und unterstützt bei der Erstellung von Präsentationen für unsere Kunden.
- Du nimmst regelmäßig an internen und externen Workshops zu verschiedenen Online Marketing Themen teil und kannst auch jederzeit (sehr gerne) eigene Workshops halten.

Wie sieht “Erfolg” in dieser Rolle aus?

Auch wenn Paid Social bisher noch nicht unsere ausgeprägteste Spezialisierung ist, glauben wir an die Zukunftsträchtigkeit der Social Media Plattformen als Werbekanal. Unser Ziel ist darum, in den nächsten Jahren unser Angebot in diesem Bereich weiter aus- und ein Team aufzubauen. Was bist du bei uns “erfolgreich” angekommen?

Das wichtigste Ziel: Du freust dich jeden Tag auf deine Arbeit, auf deine Kunden und auf deine Kolleg:innen.

Du hast uns dabei unterstützt unser bestehendes Paid Social Team weiter auszubauen und wir konnten spannende neue Kunden annehmen und ihnen zum Erfolg verhelfen.

Paid Social ist Dank deiner Initiative nun auch als fester Bestandteil unseres Traineeships etabliert.

Gemeinsam haben wir hervorragende Prozesse und Best Practices für die wichtigsten Elemente der Kundenbetreuung geschaffen – ob Onboarding, Anzeigenfreigabe oder Tracking-Dokumentation.

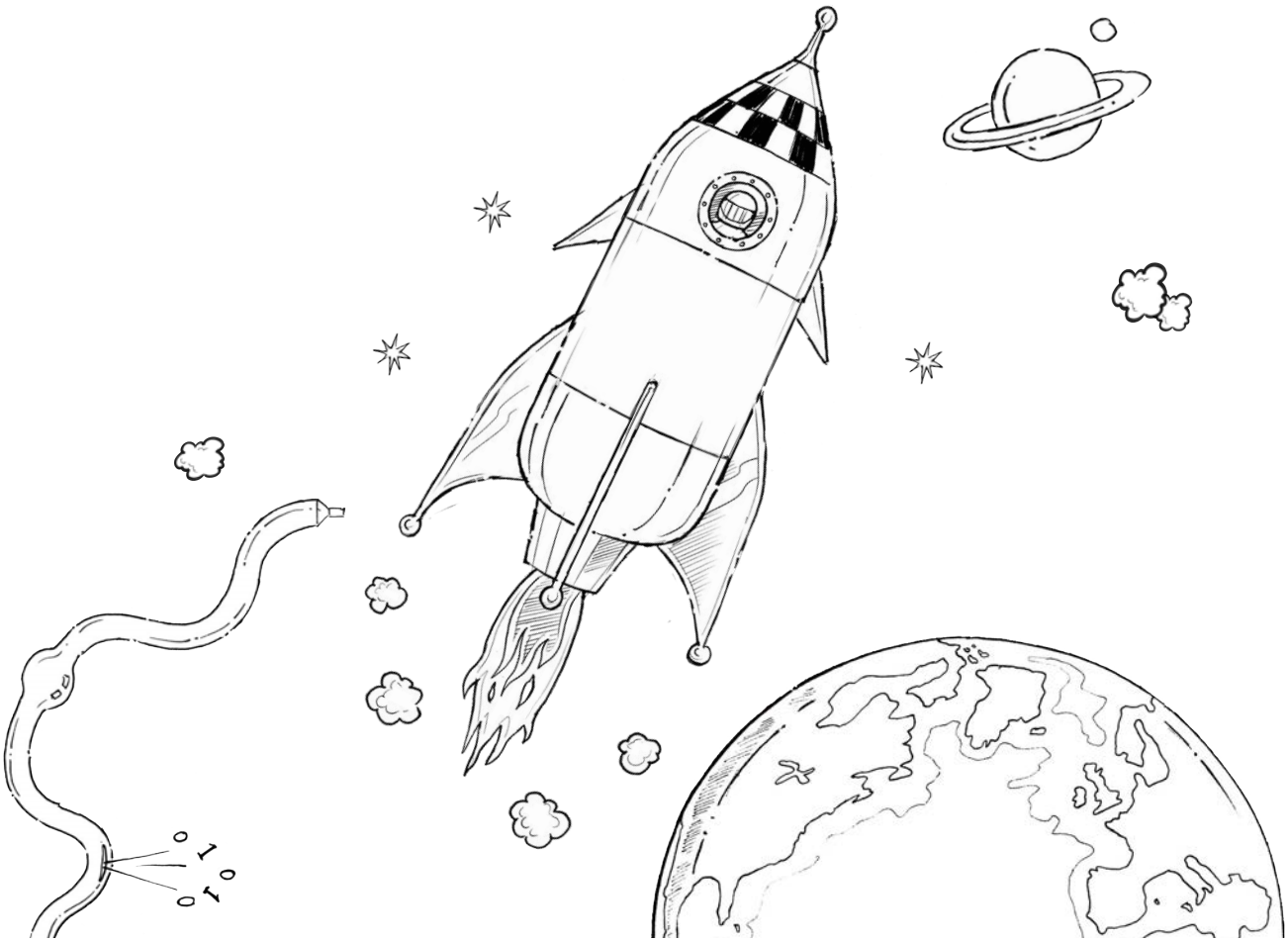
Unsere Mission

Unsere Mission ist es, nicht nur unsere Mitarbeiter:innen zu fördern (das ist sowieso in unserer DNA!), sondern auch unsere Kunden und Kundinnen und den gesamten Markt weiterzuentwickeln und mitzugestalten.

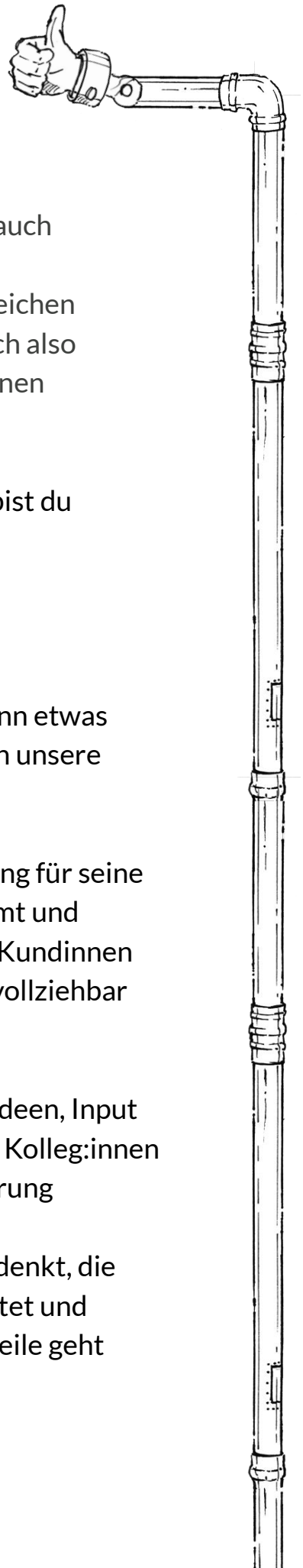
Was bedeutet das konkret und wie spiegelt sich unsere Kultur in unserem täglichen Zusammenarbeiten wider?

Finde es heraus!

→ **Zum The Boutique Agency Culture Guide**



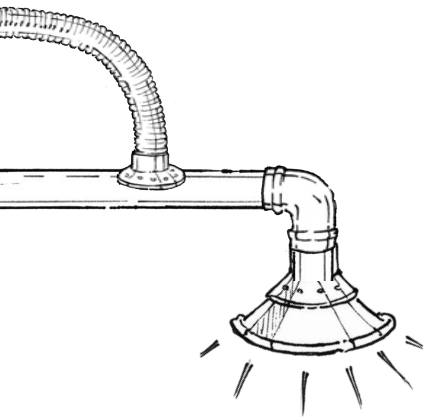
Passt du zu uns?

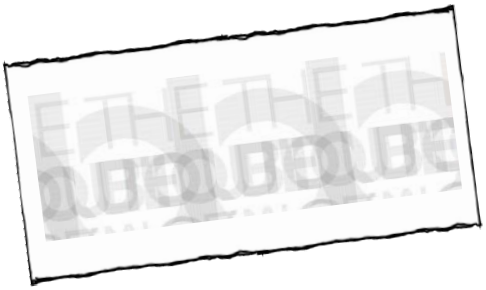


Wir wissen, dass nicht jede:r gleich tickt (und das finden wir auch super!). Unser Team besteht aus den unterschiedlichsten Charakteren. Eines vereint uns jedoch: Wir ziehen alle am gleichen Strang. Damit auch du dich bei uns wohl fühlst, solltest du dich also wirklich zu 100% mit unseren Core Values identifizieren können und diese sollten dich antreiben.

Wenn du unsere Mission verfolgst und unsere Werte teilst, bist du jemand die oder der:

- mit Wissenstransfer nicht zurückhält – weder intern noch extern
- versteht und damit zurecht kommt, dass sich Aufgaben und Prioritäten täglich ändern können
- seine Ellenbogen und sein Ego grundsätzlich bei sich behält
- auch Lust hat, sich übergreifend einzubringen – z. B. auf unserer Wissensplattform, durch das Durchführen interner Workshops oder Unterstützung unserer Nachhaltigkeits-Taskforce
- sich traut, ehrlich anzusprechen, wenn etwas oder jemand gegen unsere Werte verstößt
- volle Verantwortung für seine Projekte übernimmt und Empfehlungen an Kundinnen und Kunden nachvollziehbar kommuniziert
- auch offen ist für Ideen, Input und Feedback von Kolleg:innen mit weniger Erfahrung
- unternehmerisch denkt, die Agentur mitgestaltet und gerne die Extra-Meile geht



Was  so besonders macht

The Boutique Agency wurde 2015 als SEM Boutique von Oliver mit dem Ziel gegründet, als höchst spezialisierte Performance Marketing-Agentur nie über fünf Mitarbeiter:innen zu wachsen. Inzwischen haben wir erkannt, dass gesundes Wachstum viele Chancen bietet und sind heute mehr als 30 Leute im Team.

Auf eines sind wir dabei besonders stolz: Unser Wachstum war stetig, nachhaltig und wir sind komplett unabhängig und eigenfinanziert (und durchgehend profitabel!). Das bedeutet, wir können neue Ideen jederzeit anpacken (und an Ideen mangelt es uns nie) und selbst entscheiden, wie wir investieren – am liebsten in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter:innen.

Unsere Kunden spüren, dass unsere Core Values nicht nur Floskeln sind und haben uns in einer Umfrage kürzlich bestätigt, dass wir leidenschaftlich, transparent und zuverlässig sind und auf Augenhöhe kommunizieren. Wir sind eine Agentur, der man „blind vertrauen" kann und die nichts verspricht, was sie nicht umsetzen kann und auch mal Anfragen ablehnt, wenn die richtige Kompetenz dafür (noch) nicht vorhanden ist.

Außerdem gewinnt bei uns immer die beste Idee" – egal, von wem sie kommt. Jede:r kann aussprechen, was er oder sie denkt und sich wünscht und es finden sich immer Ansprechpartner:innen mit einem offenen Ohr.

Was sagen unsere Kunden?

“The Boutique Agency ist die beste Performance Marketing Agentur mit den schlauesten und schönsten Mitarbeiter:innen in ganz Deutschland.” *

**OK, das war vielleicht nicht der exakte Wortlaut.*

Um zu verstehen, wie andere uns wahrnehmen und was uns ausmacht, haben wir kürzlich eine Umfrage unter Kunden, Mitarbeiter:innen und Marktbegleitern durchgeführt.

Was ist dabei herausgekommen?

In a nutshell: Wir sind eine kleine, spezialisierte Boutique-Agentur, die noch viel besser arbeitet, als sie sich verkauft. Die echte Leidenschaft für jeden ihrer Kunden zeigt, egal ob groß oder klein. Die ihre Kund:innen ernst nimmt und immer ehrlich ist.

Unsere Kunden spüren, dass unsere Core Values nicht nur Floskeln sind und haben uns bestätigt, dass wir leidenschaftlich, transparent und zuverlässig sind und auf Augenhöhe kommunizieren.

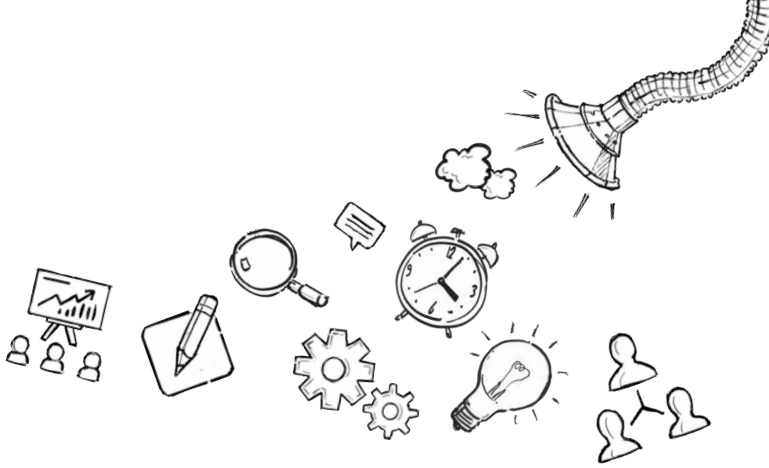
Wir sind eine Agentur, der man „blind vertrauen” kann und die nichts verspricht, was sie nicht umsetzen kann und auch mal Anfragen ablehnt, wenn die richtige Kompetenz dafür (noch) nicht vorhanden ist.

Was können wir laut der Ergebnisse nicht?

Wir sind keine Hipster Agentur, sondern eher bodenständig (meistgenannte Attribute: ehrlich, kompetent, verlässlich).

“Angeben”, “laut sein”, “Alles versprechen beim Pitch” – das alles können wir ebenfalls nicht.
Und tatsächlich: Das Trommeln überlassen wir lieber anderen.

Das bieten wir dir



Wir fördern deine Weiterbildung: Bei uns kannst du insgesamt 10% deiner Arbeitszeit zur Fortbildung nutzen und dabei relevante Konferenzen und (Inhouse-)Trainings besuchen.

Spannende Projekte: Von Startup bis Konzern - wir bieten dir anspruchsvolle und spannende Projekte aus vielen verschiedenen Branchen.

Wo du arbeitest, ist uns nicht wichtig, hauptsache du fühlst dich wohl - deswegen kannst du zwischen unserem Büro in Giesing oder dem Home-Office frei und spontan wählen.

Du hast Interesse an SEO und SEA? Bei uns erhältst du auch Einblicke in andere Bereiche und kannst über den fachlichen Tellerrand schauen und so dein Wissen erweitern.

Viel Gestaltungsfreiraum: Sowohl in Kundenprojekten als auch in der Weiterentwicklung der Abteilung und unserer Agentur sind deine Ideen und Vorschläge immer willkommen.

Agentur-Expertise ohne Agentur-Druck: Klar, intensive Phasen gibt es überall - wir legen aber viel Wert darauf, dass sie eine Ausnahme bleiben und zusätzliche Leistung belohnt wird.

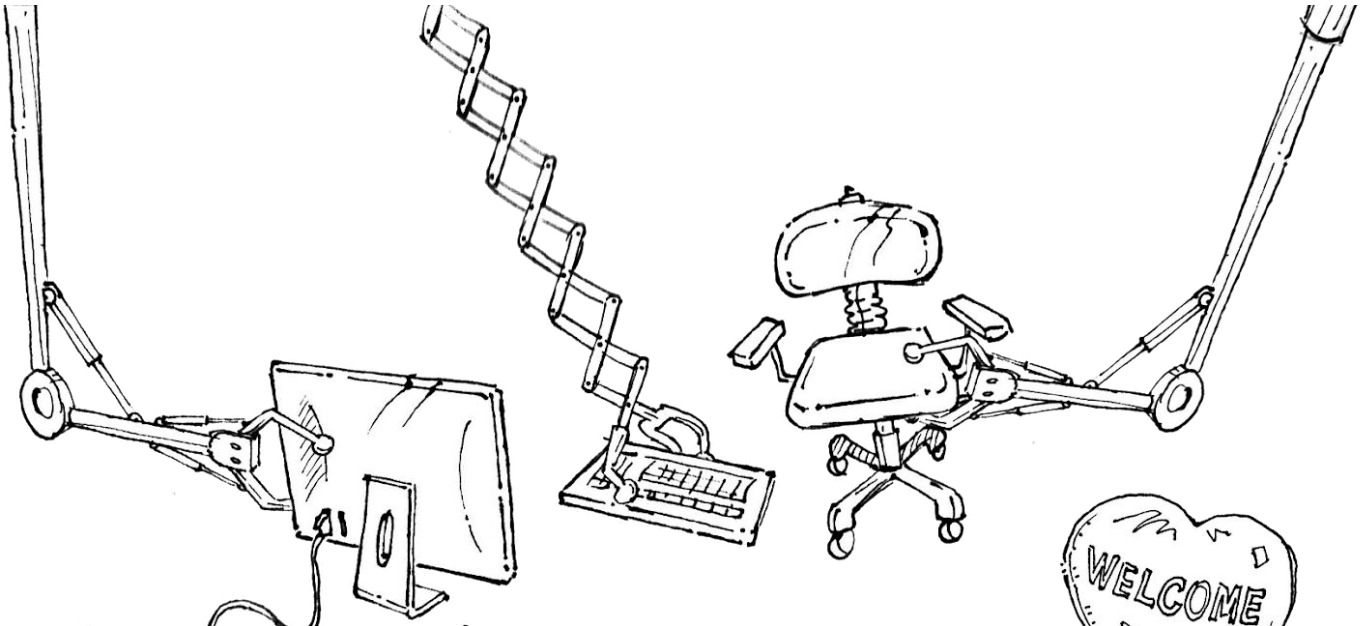
Du hast einen Arzttermin oder möchtest mittags zum Sport? Für uns kein Problem. Unsere Arbeitszeiten sind flexibel und wir vertrauen dir bei der verantwortungsvollen Einteilung deiner Arbeitszeit.

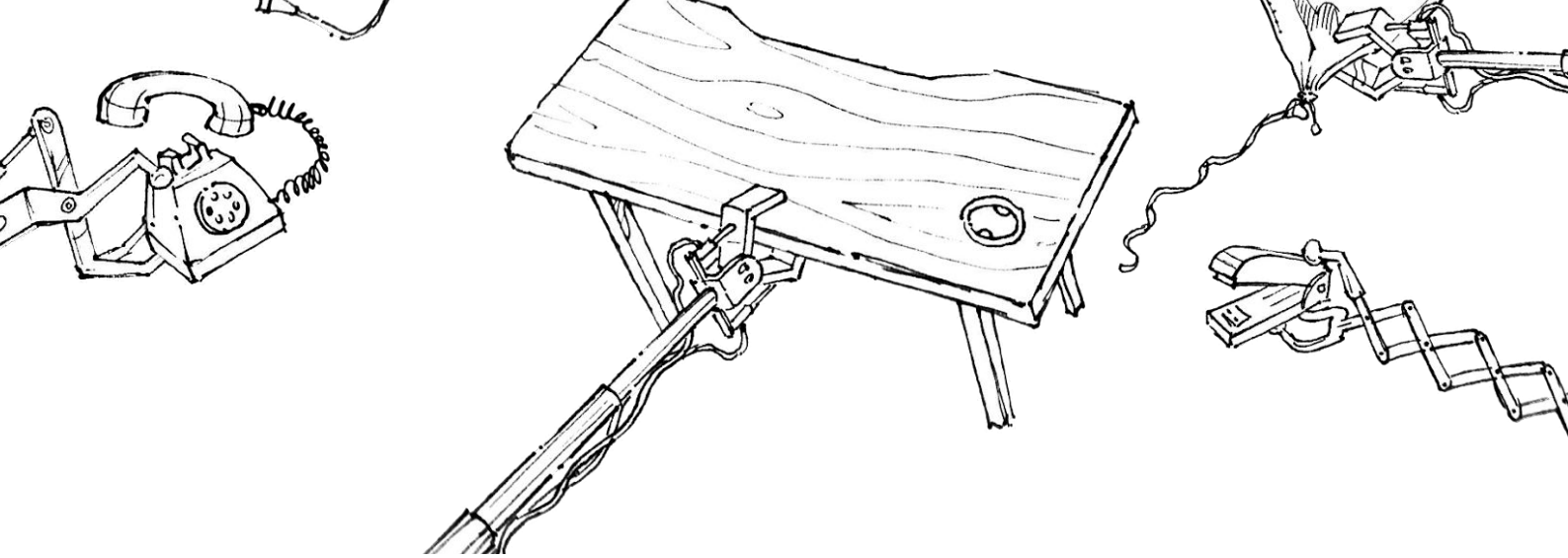
Wie sieht dein Start bei uns aus?

- In den ersten Tagen, während deines Onboardings, wirst du erst einmal The Boutique Agency „von innen" kennenlernen – wir zeigen dir unsere Tools, wie wir zusammenarbeiten und du lernst nach und nach die Kolleg:innen kennen. Persönlich – wenn du möchtest – vor Ort in unserem schönen Büro über der Giesinger Brauerei oder virtuell.

- In deinen ersten Wochen wirst du – abhängig von deinen Vorkenntnissen – beginnen, bei den Kampagnen unserer Bestandskunden zu unterstützen und gegebenenfalls auch bereits Neukunden onboarden.

- Dabei bist du ab Tag 1 in deinem neuen Team mit ca. fünf bis sechs Personen integriert.





- Mit deinem Team Lead wirst du von Beginn an mindestens einen wöchentlichen Check-In haben. Und natürlich ist der Team Lead jederzeit als Sparringspartner:in und Coach für dich ansprechbar, so wie auch jede:r andere Kolleg:in.

- Der Rest des Teams begrüßt dich spätestens beim nächsten Weekly Update (unser “All-Hands”), das jeden Dienstag Vormittag stattfindet.

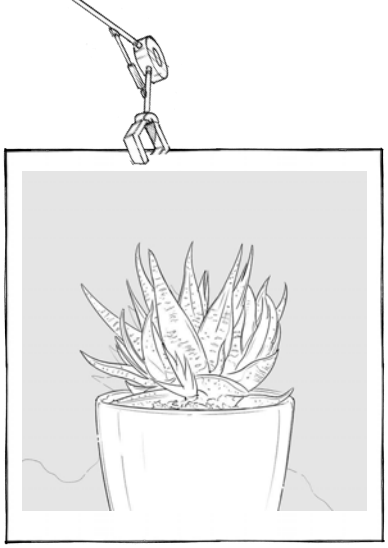
- Sollten wir vor deinem Start ein Team-Event (virtuell oder in echt) durchführen, bist du selbstverständlich herzlich dazu eingeladen!

- Donnerstagabends hast du außerdem die Möglichkeit, das Team beim “Beer Lab” kennenzulernen – hier besprechen wir zum Beispiel die neusten News oder Kundencases.

- Der Freitagnachmittag ist bei uns für interne Workshops zu allen möglichen Themen reserviert – hier geht es manchmal um Fachliches, manchmal aber auch um agenturinterne Themen oder persönliche Weiterentwicklung.

- Von Beginn erarbeiten wir mit dir individuelle OKRs und du nimmst an unserem Bonusprogramm teil, das neben Zugehörigkeit auch besonderes Engagement und Einsatz belohnt.

Was wir uns von deiner Bewerbung wünschen



Wenn du weißt, um welche Pflanze es sich hier handelt, hast du bei einigen Kolleg:innen schon ein Stein im Brett...

Sende uns deine Bewerbung bitte als .pdf-Datei.

In deinem Anschreiben: Stell dich kurz vor und erkläre uns, warum die Stelle dich interessiert und warum du zu uns passt.

Deine bisherigen Stationen brauchst du im Anschreiben nicht auflisten, sofern wir sie aus deinem Lebenslauf auslesen können.

Viel wichtiger ist es uns zu verstehen, warum du dich gerade bei uns bewirbst und was du dir erwartest: Sprechen unsere Unternehmenswerte dich besonders an? Welche Erwartungen hast du an deinen neuen Job? Gibt es irgendetwas, was du in deiner aktuellen Rolle vermisst und hoffst, bei uns zu finden?

Apropos Lebenslauf: Falls du keinen fertigen Lebenslauf hast (vielleicht bist du eigentlich gar nicht aktiv auf Stellensuche?) reicht natürlich auch eine einfache Liste deiner bisherigen Berufserfahrung.

P.S.: Falls der Job nicht zu dir passt oder du gerade „glücklich vergeben bist", du aber jemanden kennst, der oder die gut passen könnte, dann freuen wir uns natürlich, wenn du die Stelle in deinem Netzwerk teilst!

Benefits

Der Vollständigkeit halber – klassische „Benefits” gibt es bei uns natürlich auch :)

Qualitrain

JobRad

Essenskosten-Zuschuss (mit Lunchit)

Einzigartiges, leistungsgerechtes und transparentes Bonussystem

Flexible Arbeitszeiten

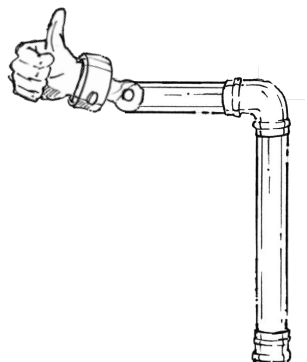
30 Tage Urlaub für alle

Frisches Obst, bester Kaffee und Softdrinks

Büro über der Giesinger Brauerei

Betriebliche Altersvorsorge

Hunde erlaubt

MacBook – auch zum privaten Gebrauch

Regelmäßige Teamevents