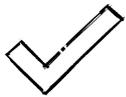
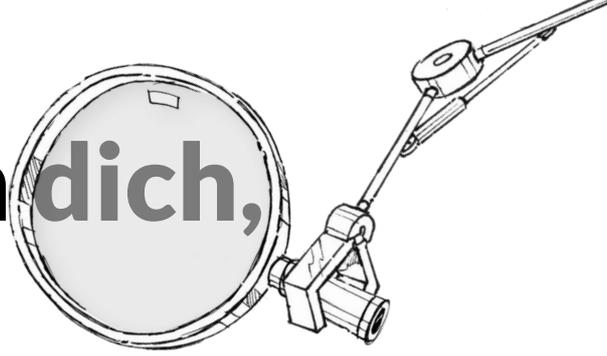


b THE
BOUTIQUE
AGENCY

**Online Marketing Trainee
(m/w/d)**

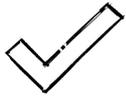
Wir suchen dich, wenn....



Du bereits erste Erfahrungen im Online Marketing - idealerweise im Paid Bereich - im Rahmen deines Studiums, durch Praktika oder Werkstudententätigkeiten gesammelt hast. Vielleicht hast du auch schon mal mit Google Ads gearbeitet.



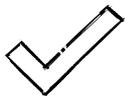
Du dafür brennst, viele neue Plattformen und Tools kennenzulernen und ein Experte in deren Nutzung zu werden.



Du Lust auf die Arbeit mit messbaren Zahlen und Größen und deren Optimierung hast.



Du gerne mit Excel-Tabellen arbeitest und ein Verständnis für diese mitbringst.



Du idealerweise ein abgeschlossenes Studium (Bachelor oder Master), z.B. in (Wirtschafts-) Informatik, Mathematik, BWL mit Schwerpunkt Marketing oder E-Commerce, o.Ä. hast.



Du ein Teamplayer bist, gut und gerne kommunizierst, serviceorientiert denkst und arbeitest und eine aufgeschlossene Persönlichkeit hast.



Du verhandlungssicher in Deutsch und Englisch bist.

Was erwartet dich in der Rolle?

Die "Standard Job Description"

- ➔ Im Verlauf von 18 Monaten bekommst Du fundiertes theoretisches Wissen in allen Online Marketing Bereichen vermittelt, das du direkt in die Praxis umsetzen kannst. Dabei unterstützt du von Anfang an dein Team bei der Arbeit mit unseren Kunden.
- ➔ Du lernst oder vertiefst den Umgang mit Plattformen wie Google Ads, Google Analytics und Microsoft Advertising und Tools wie SISTRIX und SEMRush.
- ➔ In regelmässigen Gesprächen mit deinem Mentor und deinem Team Lead wird der Fortschritt deines Traineeships gemonitort, die nächsten Meilensteine definiert und Feedback in beide Richtungen ausgetauscht.
- ➔ Dabei läuft deine Ausbildung nicht nach einem starren Muster ab, sondern wird individuell an dich und die aktuelle (Kunden-)Situation in deinem Team angepasst. Du kannst auch frei mitentscheiden, ob du dein Traineeship rein auf SEA fokussieren oder lieber mit SEO kombinieren möchtest.
- ➔ Unterstützt wirst du beim "Learning on the Job" durch den Besuch passender Workshops bei 121WATT und regelmäßige Inhouse-Workshops.

A Week In The Life of a Trainee

Johanna hat im Januar 2019 als Trainee bei The Boutique Agency gestartet und ist im Anschluss als Online Marketing Manager bei uns geblieben. Als Trainee wurde Johanna von ihren Kollegen nach und nach in die unterschiedlichen Bereiche des Online-Marketings eingelernt. Der Fokus lag auf SEA, aber auch SEO stand auf Johannas Trainee-Ausbildungsplan. Obwohl sie deshalb jede Woche neue spannende Aufgaben erwarteten, zogen sich durch ihre Woche auch gewisse Routinen. Wie eine exemplarische Trainee-Woche im Leben von Johanna ausgesehen hat, und wie künftig auch deine Woche (in Post-Corona-Zeiten) aussehen könnte, zeigen wir dir hier.



[A Week in The Life of a Trainee](#)



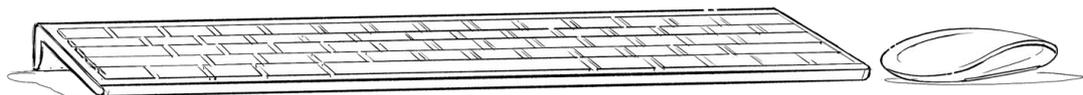
Trainee- Ausbildungs-„plan“



Gemeinsam mit deiner/deinem Mentor:in planst du in einem dir jederzeit zugänglichen Dokument die Inhalte deiner Trainee-Ausbildung.

Dabei dient dein Ausbildungsplan nur als Leitfaden und Übersicht über die Themen, die dich in deinem Traineeship begleiten könnten – in der Regel sind die Timeline und der „Werdegang“ immer individuell und die meisten Trainees identifizieren innerhalb ihres Traineeships ihre eigenen Fokusthemen.

Skills							
Bereich	Skill	Trainee			T/P	geschafft?	Kommentar
		6 M	12 M	18 M			
Consulting	Account Audit			x	Praktisch	<input type="checkbox"/>	Hat bereits bei einem Account Audit unterstützt oder ersatzweise ein kleines internes Audit erstellt.
Kampagnentypen	Fullistic			x	Theoretisch	<input type="checkbox"/>	Kennt das Modell und kann die Vorteile und Risiken erklären.
Zielgruppen	Similar Audiences		x		Theoretisch	<input type="checkbox"/>	Kennt Similar Audiences und kann die Funktion und Herangehensweise bei der Erstellung erklären.
Zielgruppen	Smart Lists		x		Theoretisch	<input type="checkbox"/>	Kennt Smart Lists und kann die Funktion und Herangehensweise bei der Erstellung erklären.
Keywords	Keyword (Gap)-Analyse (SISTRIX)		x		Praktisch	<input checked="" type="checkbox"/>	Hat eine Keyword-Analyse mit dem Tool durchgeführt (ersatzweise intern).
Keywords	Keyword (Gap)-Analyse (SEMrush)		x		Praktisch	<input type="checkbox"/>	Hat eine Keyword-Analyse mit dem Tool durchgeführt (ersatzweise intern).
Keywords	Keyword (Gap)-Analyse (Keyword Planner)	x			Praktisch	<input type="checkbox"/>	Hat eine Keyword-Analyse mit dem Tool durchgeführt (ersatzweise intern).
Tracking	Verknüpfung Google Analytics			x	Theoretisch	<input type="checkbox"/>	Weiß, wo man GA verknüpft und wie man Zielvorhab Zielgruppen importiert.
Zielgruppen	Verhaltensbasiert			x	Theoretisch	<input type="checkbox"/>	Kann verschiedene Arten von Ereignissen (z. B. Time Site, Bounce Rate etc.) erklären.
Zielgruppen	Remarketing: CRM / RFM			x	Theoretisch	<input type="checkbox"/>	Kann erklären, was CRM-Listen sind und wie diese ge werden; Kennt den Begriff RFM (Recency – Frequenc Monetary Value)
Zielgruppen	Reichweiten-Zielgruppen			x	Praktisch	<input type="checkbox"/>	Kennt Zielgruppen mit gemeinsamen Interessen und wie diese ausgewählt und hat diese bereits hinterleg (mindestens zur Beobachtung).



Unsere Mission

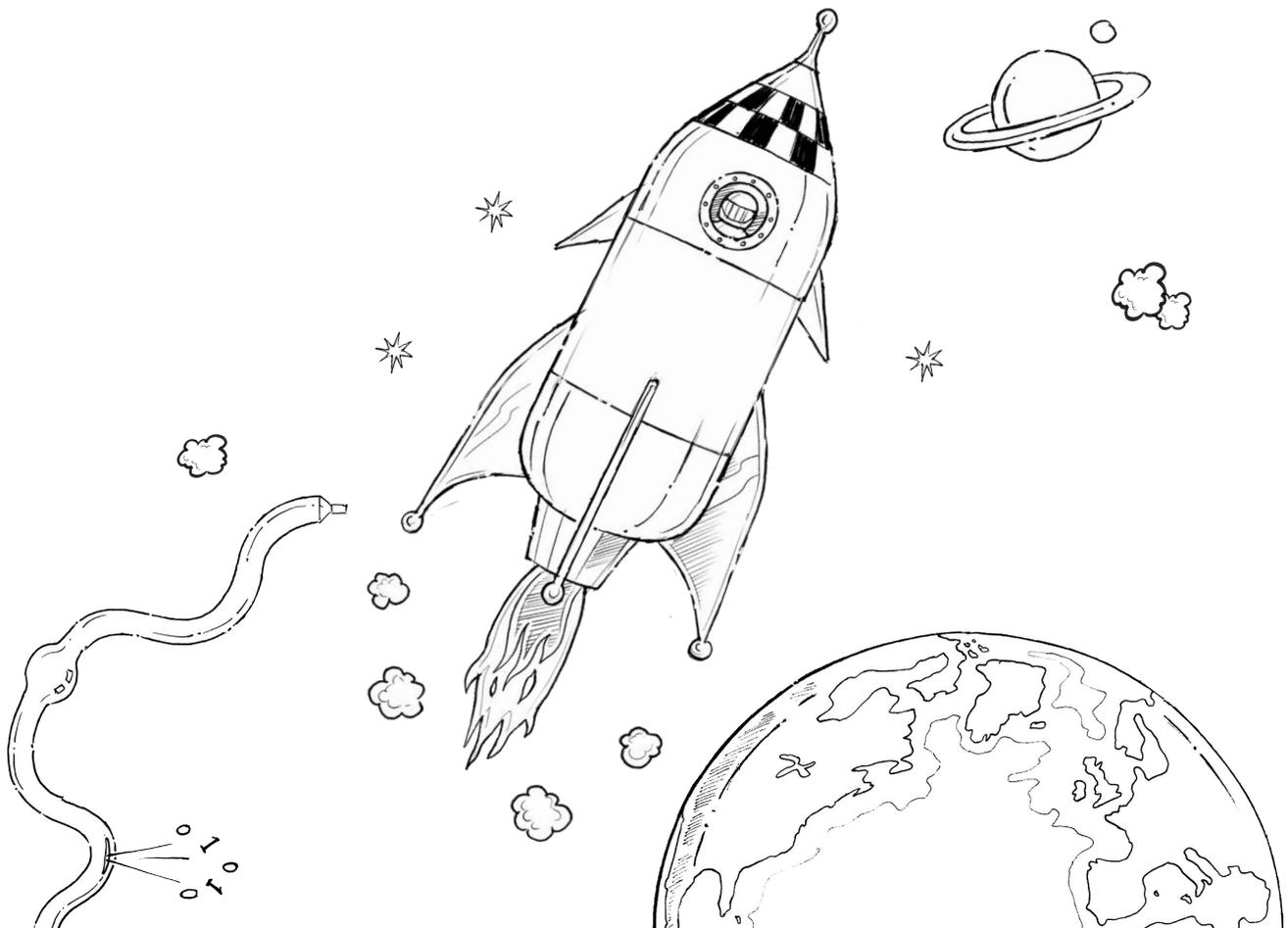
Unsere Mission ist es, nicht nur unsere Mitarbeiter:innen zu fördern (das ist sowieso in unserer DNA!), sondern auch unsere Kunden und Kundinnen und den gesamten Markt weiterzuentwickeln und mitzugestalten.

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

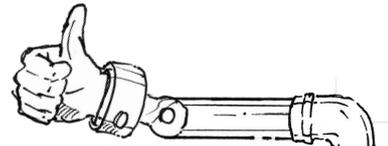
Finde es heraus!



**Zum The Boutique Agency
Culture Guide**



Passt du zu uns?

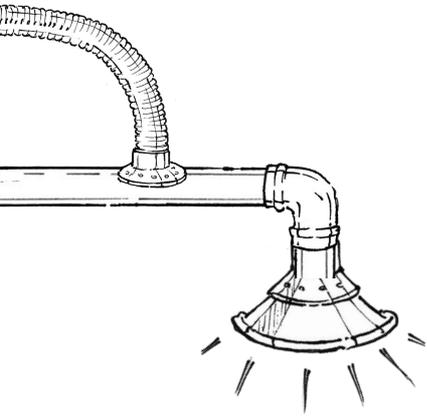


Wir wissen, dass nicht jede:r gleich tickt (und das finden wir auch super!). Unser Team besteht aus den unterschiedlichsten Charakteren. Eines vereint uns jedoch: Wir ziehen alle am gleichen Strang. Damit auch du dich bei uns wohl fühlst, solltest du dich also wirklich zu 100% mit unseren Core Values 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 2014 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?

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.



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

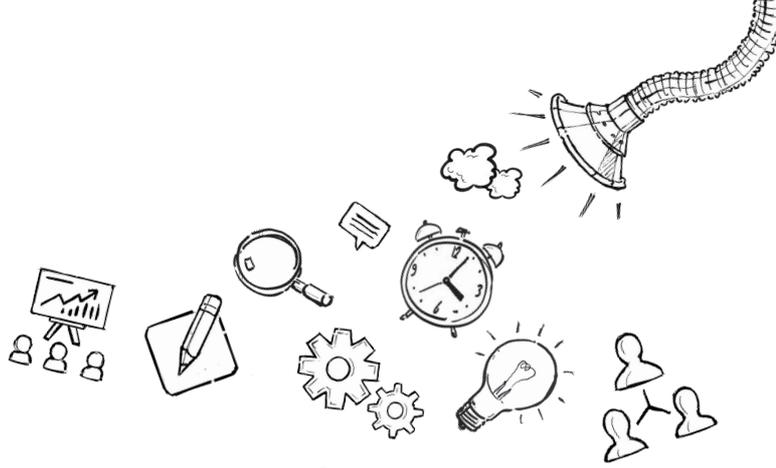
Was können wir laut der Ergebnisse nicht?

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, hauptsächlich 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.

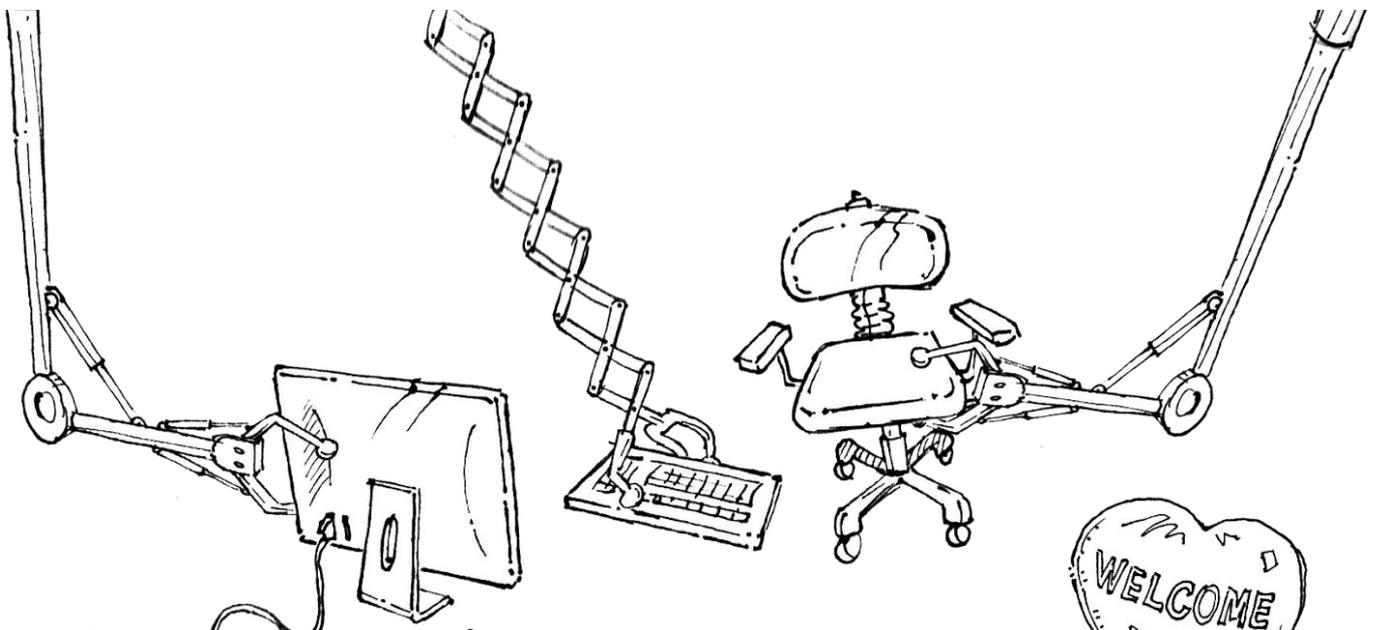
Viel Gestaltungsfreiraum: Sowohl in Kundenprojekten als auch in der Weiterentwicklung der Abteilung und unserer Agentur sind deine Ideen und Vorschläge immer willkommen.

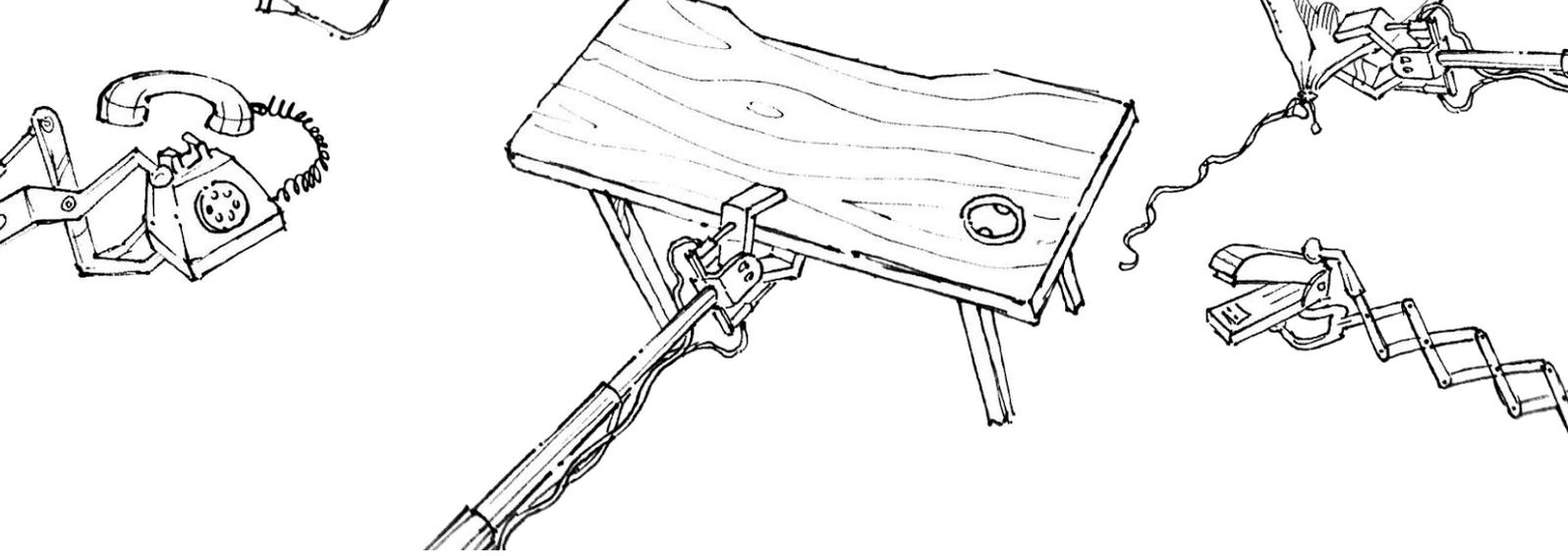
Agentur-Expertise ohne Agentur-Druck: Klar, intensive Phasen gibt es überall - wir legen aber viel Wert darauf, dass sie eine Ausnahme bleiben und zusätzliche Leistung belohnt wird.

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?

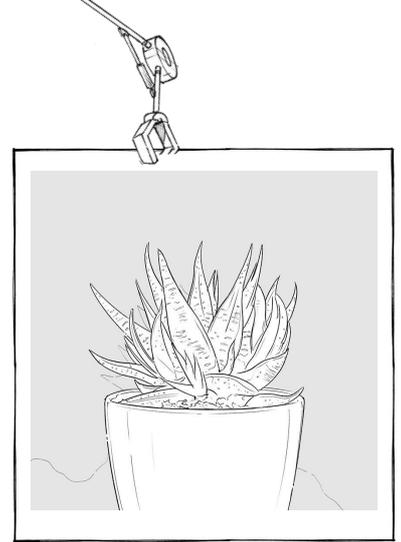
- In den ersten Tagen, während deines Onboardings, wirst du erst einmal The Boutique Agency „von innen“ kennenlernen – wir zeigen dir unsere Tools, wie wir zusammenarbeiten und du lernst nach und nach die Kolleg:innen kennen. Persönlich – wenn du möchtest – vor Ort in unserem schönen Büro über der Giesinger 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 und bekommst während deines Traineeships eine:n eigene:n Mentor:in zur Seite gestellt.





- 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 an erarbeiten wir mit dir individuelle, fachliche und persönliche Ziele.
- Du nimmst ab dem 1. Tag an unserem Bonusprogramm teil.

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 :)

