



... ein Produkt der  IT-KOMPASS
CLOUD = SYSTEMHAUS

Wir suchen dich als Marketing & Sales Manager für die VisitorApp Regio-Plattform!

Wer sind wir:

Die VisitorApp-Plattform: Regional. Gemeinsam. Stark

Die VisitorApp ist die neue zentrale Marketing- und Vertriebsplattform, zur Stärkung des Handels und Tourismus von Destinationen. Egal ob Eintrittskarten oder Gutscheine, Veranstaltungsinfos oder Ticket- oder Terminbuchungen in Echtzeit, VisitorApp integriert und verknüpft alle wesentlichen Akteure der jeweiligen Destination (<https://visitorapp.io>). Die im März 2021 live-gegangene Plattformlösung wird die kommenden Monate über mobile Anwendungen und weitere Funktionen kontinuierlich wachsen.

Hierfür brauchen wir dich als Unterstützung:

Hilf uns dabei eine Welt zu schaffen, in der alle Angebote, Veranstaltungen und Aktivitäten jeder Region einfach online und mobil vernetzt, zugänglich und buchbar sind! Du baust mit uns das Produkt weiter auf und machst die VisitorApp in den verschiedenen Städten und Tourismusdestinationen in Deutschland durch den perfekten Marketing-Mix bekannt. Wir wollen gemeinsam wachsen und durchstarten!

- Du übernimmst die Entwicklung von Marketing-Strategien, um die Reputation des Produkts zu steigern und qualifizierten Traffic zu erzeugen.
- Umsetzung erfolgreicher Marketingkampagnen von der Idee bis zur Ausführung.
- Du schaffst Lead-Generierungen durch geeignete und kreative Marketingaktivitäten in den verschiedenen Produktphasen und für die unterschiedlichen Zielgruppen von Destination bis Endnutzer.
- Du entwickelst schnell ein tiefes Verständnis für mögliche Hindernisse bei unseren Kunden im kommunalen und touristischen Bereich, führst Gespräche und unterstützt deren strategische Initiativen und den erfolgreichen Einsatz der VisitorApp Plattform mit proaktiven Ideen.
- Aufbau einer starken und konsistenten Marke/Brand durch eine Vielzahl von Online- und Offline-Marketingkanälen.
- Schaffung von wertvollen und ansprechenden Inhalten für unsere Onlinepräsenzen.
- Du arbeitest eng mit dem Produktmanagement und dem Vertrieb zusammen - insbesondere im Hinblick auf spezifische Kundenbedürfnisse und bis somit ein wichtiger Inputgeber.
- Du unterstützt den Vertrieb mit Konzepten, Pitch-Präsentationen, Produktdemos, Messeauftritten etc.
- Du unterstützt bei der Betreuung von Kundenprojekten mit Kommunen, Händlern, Veranstaltern und touristischen Dienstleistern.
- Du übernimmst Briefing und Abstimmungen von und mit Grafikern und Agenturen.

Was du mitbringen solltest:

- Leidenschaft, Kreativität und eine klare Hands-On Mentalität – Wir sind ein kleines Team und jeder hilft jedem: Herausforderungen sind dazu da, um Sie anzugehen; Fehler, um daraus zu lernen.
- Idealerweise hast einen Hochschulabschluss in Marketing / Tourismuswissenschaft / Kommunikation oder einem vergleichbaren Studiengang. Wichtiger als dein Studium sind uns aber deine Fähigkeiten und deine Einstellung!
- Mindestens 1-3 Jahre Berufserfahrung - idealerweise im Bereich Stadtmarketing, Tourismus, Marketingagentur oder vergleichbarem.
- Du hast hervorragende Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten (In Deutsch und Englisch).
- In neue Softwarelösungen und Aufgabenstellungen arbeitest du dich gern selbstständig ein und kannst strukturiert und eigenverantwortlich arbeiten.
- Du verstehst wie die verantwortlichen Entscheider im kommunalen und touristischen Bereich denken und was Ihre Herausforderungen sind.
- Du kannst auch komplexe technische Zusammenhänge einfach erklären und visualisieren.
- Unternehmerisches Denken und analytische Fähigkeiten gehören zu deinen Stärken.
- SEA, SEO, Social Media Advertising, Web-Analyse Tools und Co. sind für dich keine Unbekannten.

Nice-to-haves:

- Kontakte und Erfahrungen in der Tourismusbranche oder auf kommunaler Ebene sind ein großes Plus.
- Du hast bereits Software as a Service Produkte vermarktet und/oder verkauft.
- Affinität für Technologien und Software
- StartUp-Erfahrung

Was bekommst du?

- Ein innovatives und skalierbares, blockchainbasiertes Softwareprodukt, welches du mit deinen eigenen Ideen mitgestalten und erfolgreich machen kannst.
- Entwicklungsmöglichkeiten und Verantwortung.
- Flexible Homeoffice-Möglichkeiten: Wir vertrauen dir, dass du eigenverantwortlich einen tollen Job machst, wo und wann du auch gerade bist.
- Weiterbildungen: Umfangreiche fachliche und methodische Trainings inkl. Zertifizierungen.
- Agiles Projektmanagement in einem jungen, internationalen Team.
- Attraktive und leistungsorientierte Gehaltsstrukturen inkl. Betrieblicher Altersvorsorge.
- Diensthandy und moderne IT-Ausstattung, um dir die Arbeit so angenehm und effizient wie möglich zu machen (auch im Homeoffice).
- Vorteilsprogramm für Mitarbeiter.
- Entspannte Per-Du-Atmosphäre.
- Kaffee, Tee, Wasser, Obst und Gemüse Flat im Büro.
- Firmenveranstaltungen.

Mit dem Produkt VisitorApp sind wir eine eigene StartUp-Einheit im Unternehmen der IT-Kompass GmbH. IT-Kompass ist als Cloud-Systemhaus mit ca. 50 festen Mitarbeitern innovativer Ansprechpartner rund um die Themen IT-Infrastruktur und IT-Sicherheit, Cloudlösungen, Digitalisierung und E-Commerce-Systeme. Der Hauptsitz befindet sich in Donzdorf am Fuße der schwäbischen Alb (Mehr Informationen findest du unter: www.it-kompass.com).

Solltest Du Lust bekommen haben unser Team zu unterstützen, freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit Lebenslauf unter folgendem [Link](#).

Bitte gib bei deiner Bewerbung deinen frühestmöglichen Eintrittstermin, deine Gehaltsvorstellungen und den Kanal an, auf dem du die Stellenanzeige gefunden hast. Wir freuen uns darauf, von dir zu hören!

Für Fragen steht dir Simone Schubert unter der Telefonnummer +49 7162 14505 86 zur Verfügung.

