



**BERG
FREUNDE**



Head of Customer Acquisition & Lifecycle Marketing (m/w/d)

Du hast Bock, unseren Weg in die nächste Evolutionsstufe unseres Marketings maßgeblich mitzugestalten? Als Head of Customer Acquisition & Lifecycle Marketing entwickelst Du die Strategie unseres Digitalen Marketings weiter, verzahnst Disziplinen, führst starke Teams und sorgst dafür, dass wir unsere Wachstumsziele heute, morgen und in fünf Jahren effizient und nachhaltig erreichen. Dafür bündelst Du für diese neu geschaffene Rolle die Teams für Performance Marketing, Bestandskundenmarketing und Data Analytics und arbeitest mit dem VP Marketing zusammen – als Impulsgeber:in, strategische Konzepter:in und Leader:in mit Weitblick.

Bergfreunde wurde 2006 gegründet mit der Mission, Menschen mit der Leidenschaft für Draußen zu verbinden und zu inspirieren. Heute sind wir einer der größten Outdoor-Online-Händler Europas mit mehr als 700 Mitarbeiter:innen. Unsere Werte bilden unseren Kompass: Mit Leidenschaft dabei. Große Ziele wagen. Gemeinsam unterwegs. Respektvoll. Wir packens an. Unser Potenzial und unsere Ambitionen sind groß: Wir wollen unser Wachstum fortsetzen - bist Du dabei?

Das erwartet Dich

- Du entwickelst eine zukunftsgerichtete Customer Acquisition Strategie und führst diese gemeinsam mit den Teams in die Umsetzung – mit dem Ziel, Werbekosten langfristig zu optimieren und unser Customer File strategisch auszubauen.
- Du führst die Teams Direct Response Marketing (inkl. SEO), CRM & E-Mail-Marketing sowie Data & Analytics – in Summe rund 30 Inhouse Spezialisten, die von Deinen drei Direct Reports gesteuert werden.

- Du steigerst die Vernetzung der verschiedenen Disziplinen und arbeitest kanalübergreifend an gemeinsamen Zielbildern – auch mit Kolleg:innen aus anderen Bereichen des Marketings und darüber hinaus. Zudem bist Du Teil des Strategieteams des Gesamtmarketings.
- Gemeinsam mit relevanten Stakeholdern entwickelst Du unsere MarTech- und Datenstrategie weiter. Du gestaltest die strategische Roadmap für Themen wie Attribution, Webtracking oder Personalisierung und hebst die Potentiale von KI.
- Du begleitest Führungskräfte und Teams durch Veränderungsprozesse, prägst aktiv unser Organisationsdesign mit und wirkst als Role Model und Sparringspartner:in auf Augenhöhe.

Das bringst Du mit

- Du hast über 10 Jahre Berufserfahrung im digitalen Marketing-Umfeld, davon mehrere Jahre in leitender Position. Du kennst B2C-E-Commerce aus der Inhouse-Perspektive und hast mehrere Disziplinen erfolgreich verantwortet.
- Du bist methodisch versiert, denkst vernetzt und hast bewiesen, integrierte Strategien entwickeln und implementieren zu können. Du bist ein:e Gestalter:in und übernimmst gerne Verantwortung.
- Du verstehst die Bedeutung von Daten und Messbarkeit, nutzt sie als Grundlage für Entscheidungen und bist in der Lage, langfristige Datenstrategien mitzugestalten.
- Du hast Change-Prozesse begleitet und Lust, Teams durch Transformation zu führen. Dabei agierst Du empathisch, transparent und strukturiert.
- Du bist eine erfahrene Führungskraft, die sowohl direkt als auch lateral führen kann – mit Klarheit, Augenhöhe und Vertrauen.
- Du kannst komplexe Themen für verschiedene Zielgruppen bis hin zum Executive Level aufbereiten und auf Deutsch und Englisch präsentieren bzw. diskutieren.

Deshalb solltest Du bei uns anfangen

Bei uns bist Du Teil eines motivierten Teams, das sich über die verschiedenen Abteilungen hinweg gegenseitig unterstützt und austauscht. Das erwartet Dich außerdem bei uns:

- **Flexibles Arbeiten:** flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten, Workation (EWR + Schweiz), 30 Urlaubstage
- **Mobilität:** Jobticket, unmittelbare Nähe zum Bahnhof, Jobrad, Fahrradschuppen & Duschen
- **Events:** After-Work, Wandertage, Teamevents, gemeinsame Bergfreunde feiern
- **Gesundheit:** Yoga-Klassen, Fitnessraum, Gesundheits- und Nachhaltigkeitswochen, Sportgruppen

- **Entwicklung:** Stärkenorientierung, offene und wertschätzende Unternehmenskultur mit vielen Gestaltungsmöglichkeiten, Sprachkurse, Ausbilderschein, zertifizierter IHK Business Manager, internes Führungskräfteprogramm, Coaching
- **Goodies:** Shoprabatt, Verkauf von B-Ware, betriebliche Altersvorsorge

Wenn wir Dein Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Deine Online-Bewerbung.

Jetzt Bewerben