

Für unsere Geschäftsstelle in **44793 Bochum** suchen wir dich als

Stabsstelle Sales Analytics & datengetriebener Vertrieb (m/w/d)

in Vollzeit und Präsenz sowie unbefristet.

Über uns:

Wir sind eine der führenden bundesweiten Fortbildungseinrichtungen für Rechtsanwälte und Notare und entwickeln unser Angebot konsequent datenbasiert weiter.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine **analytisch starke Persönlichkeit**, die unseren Vertrieb systematisch anhand von Daten, Kundenprofilen und Marktanalysen weiterentwickelt.

Deine Aufgaben:

Kunden- & Vertriebsanalysen

- Analyse von Buchungsdaten, Kundenprofilen und Teilnahmeverhalten
- Identifikation von Potenzialen je Zielgruppe, Rechtsgebiet und Format
- Ableitung konkreter vertriebs- und marketingrelevanter Maßnahmen

Data-driven Sales/CRM

- Arbeit im CRM (MS Dynamics 365) und Weiterentwicklung unserer Datenlogik
- Aufbau von Segmentierungen, Lead-Scores, Next-Best-Actions sowie von Triggern im Vertrieb/Marketing durch Dynamics Marketing
- Steuerung und Optimierung der Customer Journey auf Basis realer Daten

Markt- & Wettbewerbsanalyse

- Analyse von Markttrends, Nachfrageentwicklungen und Wettbewerbsangeboten
- Identifikation von Marktpotenzialen und strategischen Ansatzpunkten
- Erstellung von Entscheidungsgrundlagen für die Geschäftsführung

Schnittstelle Marketing

- Enge Zusammenarbeit bei zielgruppenorientierten Kampagnen
- Ableitung von Zielgruppenlogiken und datenbasierten Briefings
- Evaluation von Kampagnen (A/B-Tests, Conversion, Response)

Reporting & Steuerung

- Weiterentwicklung von Dashboards, Reports und Prognosen
- Übersetzung von Daten in konkrete Handlungsempfehlungen

Dein Profil:

- Studium in BWL, Marketing, Datenanalyse, Wirtschaftsinformatik o. Ä.
- Erfahrung im Bereich CRM (idealerweise MS Dynamics 365), Datenanalyse sowie Datenbanken bzw. -architekturen, Power BI oder Marketing Intelligence
- Sehr gutes analytisches Verständnis sowie die Fähigkeit, Erkenntnisse in konkrete Maßnahmen zu übersetzen
- Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise und Interesse an datengetriebenen Prozessen
- Idealerweise Erfahrung im digitalen Vertrieb/Marketing oder im Bildungs-/Verbandsumfeld

Was wir bieten:

- Aufbau einer zentralen, strategisch wichtigen Stabsstelle
- Moderne, datengetriebene Arbeitsumgebung (CRM, Analytics)
- Kollegiales Umfeld und sinnstiftende Tätigkeit
- Flexible Arbeitszeiten, 30 Tage Urlaub

Bereit für den nächsten Karriereschritt?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins an: personalwesen@anwaltsinstitut.de. Als Ansprechpartnerin für Fragen steht Frau Snowley dir gerne unter 0234 9706411 zur Verfügung.