

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

Stabsstelle Vertrieb (m/w/d)

in Vollzeit und Präsenz sowie unbefristet.

Über uns:

Wir sind eine der führenden bundesweiten Fortbildungseinrichtungen für Rechtsanwälte und Notare. Unser Angebot reicht von Präsenz- und Hybridveranstaltungen bis zu modernen eLearning-Formaten.

Mit einer starken CRM- und Datenbasis entwickeln wir unsere Programme und Zielgruppenansprache kontinuierlich weiter. Zur Verstärkung suchen wir eine neue **Stabsstelle Vertrieb** – mit klarem Fokus auf Daten, digitalen Prozessen und strategischer Weiterentwicklung.

Deine Mission:

Du machst unseren Vertrieb noch smarter: datenbasiert, präzise und effektiv.

Anstelle klassischer Akquise nutzt du CRM-Insights, Segmentierungen und Buchungsdaten, um klar zu erkennen, welche Zielgruppen welche Fortbildungen wann brauchen. Deine Ergebnisse fließen direkt in Marketing, Programmplanung und die Geschäftsführung ein.

Deine Aufgaben:

1. Daten & Insights

- Analyse von Buchungsverläufen, Zielgruppenbewegungen und Nachfrageentwicklungen
- Erkennen von Potenzialen je Rechtsgebiet, Region oder Format
- Erstellung von Trendreports und Prognosen für die Programmplanung
- Laufendes Monitoring des Weiterbildungsmarktes

2. CRM-gestützter Vertrieb

- Systematische Arbeit im CRM (MS Dynamics 365) und Ausbau unserer Datenlogik
- Aufbau von Segmentierungen, Lead-Scores und automatisierten Vertriebspfaden
- Entwicklung datenbasierter Empfehlungen für Marketing- und Vertriebsmaßnahmen
- Optimierung der digitalen Customer Journey anhand echter Nutzungsdaten

3. Zusammenarbeit & Kampagnensteuerung

- Gemeinsame Planung von Zielgruppen und Kampagnen mit Leitung Marketing
- Testing & Optimierung (A/B-Tests, Conversions, Responseanalysen)
- Ableitung von Verbesserungen für Kommunikation, Programme und Prozesse
- Erstellung klarer Reports, Dashboards und Entscheidungsgrundlagen

4. Struktur & Prozesse

- Aufbau eines skalierbaren, datengetriebenen Vertriebsprozesses
- Weiterentwicklung unserer internen Vertriebs- und Analysewerkzeuge
- Enge Schnittstelle zu Programmplanung, Digitalisierung und Geschäftsführung

Dein Profil:

- Studium in BWL, Marketing, Datenanalyse, Wirtschaftsinformatik o. Ä.
- Sehr gute Kenntnisse in CRM-Systemen, idealerweise MS Dynamics 365
- Stark analytisch, sicher im Umgang mit Daten, KPIs und digitalen Tools
- Erfahrung im digitalen Vertrieb, Marketing Intelligence oder Business Analytics
- Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise und Freude an Prozessoptimierung
- Seriöses, vertrauenswürdiges Auftreten im juristischen Umfeld
- Vorteilhaft: Erfahrung im Bildungs-, Kanzlei- oder Verbandsbereich

Was wir bieten:

- Aufbau einer neuen, strategisch wichtigen Stabsstelle
- Moderne technische Umgebung mit starkem Fokus auf CRM & Daten
- Zusammenarbeit mit Marketing, IT/Digitalisierung und Programmplanung
- Flexible Arbeitszeiten, 30 Tage Urlaub und ein kollegiales Team
- Sinnvolle Aufgabe im gemeinnützigen Kontext mit viel Gestaltungsspielraum

Bereit für den nächsten Karriereschritt?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin an: bewerbung@anwaltsinstitut.de. Als Ansprechpartnerin für Fragen steht Frau Snowley dir gerne unter 0234 9706411 zur Verfügung.