

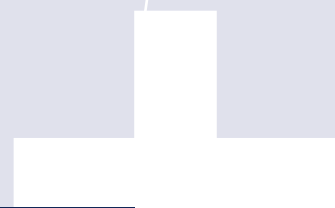
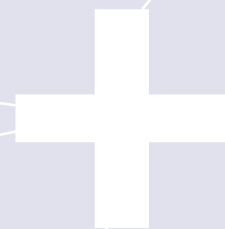
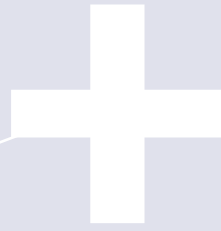
Kompetenzmodell Marketing Allrounder*in

REGIO-Jobfamilie
Vertrieb & Marketing



pro **Weiterbildung** PLUS
systematisch + regional + vernetzt





Hinweis zur geschlechtergerechten Sprache:

Aus Gründen der besseren Les- und Anwendbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) im Kompetenzmodell verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Kompetenzmodell

Marketing Allrounder

Name:

Datum:

Dieses Dokument beinhaltet die wesentlichen Kompetenzen der Stelle Marketing Allrounder. Diese werden anhand von kurzen Beschreibungen genauer erklärt. Die Führungskraft beurteilt anhand einer 5-stufigen Skala wie gut Sie aus ihrer Sicht diese Kompetenzen am Arbeitsplatz einbringen. Die grau hinterlegte Einschätzung kann als Soll-Zustand verstanden werden.

Seite 1

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

VERBALE KOMMUNIKATIONSFÄHIGKEITEN

kommuniziert effektiv (verbal)

- + drückt sich verbal klar und deutlich aus
- + unterstreicht Argumente durch angemessenen Tonfall und passende Gesten
- + baut effektiv einen Dialog auf
- + kommuniziert wirkungsvoll über das Telefon oder während Konferenzschaltungen
- + erkennt die Informationsbedürfnisse anderer
- + versorgt andere termingerecht mit präzisen Informationen, um die Arbeit zu erleichtern
- + hält die über- und untergeordneten Stellen der Organisation in angemessener Art und Weise über wesentliche Ereignisse und Probleme auf dem Laufenden
- + hält überwiegend Blickkontakt mit allen relevanten Gesprächspartnern
- + hört seinem gegenüber aktiv zu, um die Bedürfnisse und Anliegen der Kunden zu verstehen und so auf Kundenwünsche einzugehen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten



1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

SCHRIFTLICHE KOMMUNIKATIONSFÄHIGKEITEN

kommuniziert effektiv (schriftlich)

- + schreibt klar, verständlich und nachvollziehbar
- + schreibt in einer Form, die dem Leser und Thema angemessen ist
- + prüft schriftliche Arbeiten noch mal vor der Weitergabe
- + beherrscht relevante Fachbegriffe und wendet diese richtig an

1



5

SCHREIBKOMPETENZ

vermittelt mithilfe seiner Texte klare, wirkungsvolle und überzeugende Botschaften

- + integriert kreative Ansätze und originelle Ideen in schriftlichen Arbeiten
- + formuliert ansprechende Texte für analoge und digitale Kommunikationsmedien
- + befolgt branchenspezifische oder organisationsweite Schreibstilrichtlinien und -standards
- + recherchiert relevante und vertrauenswürdige Quellen und zitiert Informationen korrekt
- + stellt sicher, dass der Text auf die Bedürfnisse und Erwartungen der Leser zugeschnitten ist
- + passt den Schreibstil und die Schreibweise je nach Medium, sei es für gedruckte Dokumente, Online-Texte, soziale Medien oder E-Mails an

1

5

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

PRÄSENTATIONEN

hält erfolgreiche Präsentationen

- + erstellt klare und gut verständliche Präsentationen
- + wirkt sicher, wenn er Präsentationen hält
- + setzt visuelle Hilfsmittel wirksam ein
- + stellt auch komplizierte Inhalte verständlich dar
- + geht auf Fragen der Zuhörer ein
- + achtet auf (nonverbale) Reaktionen der Zuhörer und passt seinen Vortragsstil entsprechend an

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

ÜBERZEUGUNGSFÄHIGKEIT

nimmt wirkungsvoll auf Mitarbeiter Einfluss und erhält deren Unterstützung

- + stellt Ideen und Informationen überzeugend dar
- + ist offen für Vorschläge anderer
- + widerspricht konstruktiv
- + regt zur Diskussion und Unterstützung an
- + bewegt andere dazu, ihr Verhalten zu ändern
- + bewegt Menschen zum Handeln
- + wählt geeignete Daten und Informationen, um andere zu überzeugen

1

5

BESPRECHUNGEN

nimmt aktiv an Besprechungen teil bzw. leitet diese effektiv

- + lenkt die von ihm moderierte Besprechung effektiv
- + bringt als Moderator Besprechungen zu einem vernünftigen Abschluss
- + nimmt ergebnisorientiert an Besprechungen teil

1

5



KRISENBEWÄLTIGUNG

reagiert wirkungsvoll auf Krisen- oder Notsituationen

- + erkennt frühzeitig Anzeichen einer Krise
- + reagiert bei Krisen oder Notfällen unmittelbar und stellt sich diesen
- + stellt sicher, dass alle betroffenen Mitarbeiter vollständig informiert bleiben
- + leitet andere im Umgang mit einer Krise an
- + nutzt das Wissen aus ähnlichen, vergangenen Situationen, um effektiv mit der aktuellen Notlage oder Krise umzugehen
- + ergreift Maßnahmen zur Verhinderung zukünftiger Krisen oder Notlagen

1

5

STRESSMANAGEMENT

besteht unter Arbeitsbedingungen mit hohem Druck

- + geht effektiv mit unvorhergesehenen und schwierigen Situationen um
- + passt sich häufigen oder plötzlichen Änderungen von Prioritäten an, um Zielvorgaben zu erreichen
- + ändert Prioritäten und Aktivitäten, um enge Zeitvorgaben zu erfüllen
- + hält sich konsequent an Zeitvorgaben

1

5



Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

IDEEN UND INNOVATION

erkennt Verbesserungsbedarf, schlägt neue oder bessere Methoden zur Arbeitsbewältigung vor und regt andere zu innovativem Denken an

- + stellt Veränderungsbedarf präzise fest
- + liefert kreative Verbesserungsvorschläge
- + ist bestrebt, effektivere Methoden zur Aufgabenbewältigung zu entwickeln
- + findet kosteneffizientere Methoden und setzt sie um
- + entwickelt wirksame neue Richtlinien, Arbeitsabläufe und Verfahren

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein



VERÄNDERUNGSMANAGEMENT

setzt notwendige Veränderungen wirksam um und überwacht den Fortschritt

- + passt sich Veränderungen flexibel an
- + eignet sich neues Fachwissen oder neue Techniken schnell an und nutzt diese
- + reagiert wirksam auf Widerstand gegen Veränderungen
- + überwacht den Fortschritt der umgesetzten Veränderungen

1

5

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

baut gute Beziehungen zur Öffentlichkeit auf und pflegt diese

- + sorgt für eine positive Außenwirkung des Unternehmens in der Öffentlichkeit
- + beteiligt sich erfolgreich an PR-Aktivitäten des Unternehmens
- + pflegt einen guten Umgang mit der Presse und den Medien
- + reagiert angemessen auf die Bedürfnisse und Anliegen der Öffentlichkeit

1

5



ZUSAMMENARBEIT MIT GESCHÄFTSPARTNERN

arbeitet erfolgreich mit Zulieferern, Vertriebs- und Vertragspartnern zusammen

- + handelt angemessene Vereinbarungen/ Verträge mit Zulieferern, Vertragspartnern und Lieferanten aus
- + überwacht die Arbeit von Zulieferern, Vertragspartnern und Lieferanten in angemessener Art und Weise
- + prüft nach, ob Vereinbarungen und Verträge eingehalten werden

1

5

KUNDENBEZIEHUNGEN

geht erfolgreich mit Kunden um

- + steht für einen regelmäßigen Kontakt mit Kunden zur Verfügung
- + sammelt Informationen von Kunden hinsichtlich ihrer Ansprüche, ihrer Zufriedenheit mit Produkten/Dienstleistungen und ihrer Beschwerden
- + erkennt die Ansprüche von Kunden
- + informiert sich regelmäßig über die aktuellen Erwartungen von Kunden bezüglich Qualität und Service
- + entwickelt effektive Strategien zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit
- + versucht aktiv, den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden
- + handelt angemessene Vereinbarungen/Verträge mit Kunden aus
- + unterstützt das Unternehmen dabei, neue Kunden zu gewinnen

1

5

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

KOLLEGIALITÄT

hält erfolgreiche Arbeitsbeziehungen mit Kollegen aufrecht

- + arbeitet effektiv mit anderen zusammen
- + baut positive Beziehungen mit anderen auf
- + schafft durch vorbildliches Handeln in Arbeitsbeziehungen Respekt und Vertrauen
- + respektiert unterschiedliche Meinungen und Sichtweisen
- + respektiert unterschiedliche persönliche Hintergründe und Werte
- + unterstützt und hilft anderen, auch abteilungsübergreifend
- + löst Konflikte wirksam

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

TEAMGEIST

zeigt Teamgeist

- + nimmt wirksam an Teamaktivitäten wie Entscheidung, Planung, Problemlösung und Zielsetzung teil
- + zeigt, dass er sich den Teamzielen verpflichtet fühlt
- + fördert Zusammenarbeit und Kollegialität unter den Teamkollegen
- + stellt Teamziele für alle nachvollzieh- und umsetzbar auf

1

1

5

AUFBAU UND PFLEGE VON NETZWERKEN

pfl egt wirkungsvoll interne und externe Beziehungen, um Unterstützung, Mittel und Informationen zu erhalten

- + identifiziert sorgfältig die entscheidenden Personen zur Bildung von Netzwerken
- + baut Kontakte und Verbindungen auf, um Einfluss und Informationen zu gewinnen
- + pfl egt Beziehungen zu Personen, die für Unterstützung, Mittel und Informationen entscheidend sind
- + nutzt formelle und informelle Netzwerke, um Informationen und Unterstützung zu erhalten

1



5

ZIELSETZUNG UND PRIORITÄTEN

setzt Ziele und Prioritäten effektiv und entwickelt Pläne, um diese Ziele zu erreichen

- + setzt effektiv die richtigen Schwerpunkte
- + setzt effektive kurzfristige Ziele
- + baut Meilensteine in die Planung ein

1



5

UMSETZUNG VON PLÄNEN

setzt Pläne wirkungsvoll in die Tat um

- + bezieht geeignetes Personal in die Planungsumsetzung mit ein
- + verteilt zeitliche Ressourcen entsprechend der gesetzten Prioritäten
- + setzt Ziele im definierten zeitlichen Rahmen um

1

5

QUALITATIVE ARBEITSLEISTUNG

erbringt Leistungen, Beratung und Service von hoher Qualität

- + bestimmt und vermittelt die Qualitätsstandards eindeutig
- + macht anderen die Bedeutung von hoher Qualität bewusst
- + beurteilt die Arbeitsleistung in Abhängigkeit der Qualitätsstandards
- + stellt sicher, dass die Qualitätsstandards eingehalten werden
- + ergreift Maßnahmen zur Qualitätsverbesserung

1

5



ARBEITSEINSTELLUNG

zeigt eine professionelle Arbeitseinstellung

- + zeigt eine vorbildliche Arbeitseinstellung
- + erfüllt die eigenen beruflichen Pflichten verantwortungsvoll

1

5

ENTWICKLUNGSBEREITSCHAFT

zeigt persönliche Entwicklungsbereitschaft

- + schätzt den eigenen Entwicklungsbedarf realistisch ein
- + ist offen für Feedback von anderen bezüglich der eigenen Arbeitsleistung
- + nutzt Feedback von Kollegen, um die eigene Leistung zu verbessern

1

5

BÜROARBEIT

stellt sicher, dass Bürotätigkeiten sorgfältig erledigt werden

- + achtet auf sorgfältige Aktenführung
- + achtet darauf, dass alle erforderlichen Datenbanken lückenlos verwaltet und ständig aktualisiert werden

1

5

PRODUKTKENNTNISSE

zeigt Produktkenntnisse

- + besitzt Grundkenntnisse über alle Produkte
- + versteht den Zweck des Produkts

1

5

MATERIALKENNTNISSE

zeigt Materialkenntnisse

- + kennt das Reaktionsverhalten der Materialien mit denen er arbeitet

1

5

KENNZAHLEN

hat ein ausgeprägtes Kennzahlenverständnis

- + kann komplexe Auswertungen durchführen
- + kennt den Zweck von Kennzahlen und deren Zusammenhänge
- + kann mit Dashboards umgehen

1

5

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

MS-OFFICE

nutzt MS-Office Produkte zielführend

- + besitzt grundlegendes Outlook-Verständnis und wendet dieses an
- + besitzt grundlegendes Word-Verständnis und wendet dieses an
- + besitzt grundlegendes Teams-Verständnis und wendet dieses an
- + besitzt erweitertes Excel-Verständnis und wendet dieses an
- + besitzt erweitertes PowerPoint-Verständnis und wendet dieses an

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

ENTERPRISE-RESOURCE-PLANNING (ERP)

nutzt Enterprise-Resource-Planning (ERP) zielführend

- + wendet das ERP-System aufgabenspezifisch an
- + besitzt ausgeprägtes Strukturverständnis für das ERP-System

1

5

UNTERNEHMENSSPEZIFISCHE SOFTWARE

nutzt die unternehmensspezifische Software wirksam

- + versteht die unternehmensspezifische Software grundlegend

1

5

DATENSCHUTZ UND INFORMATIONSSICHERHEIT

besitzt fundierte Kenntnisse des Datenschutzes und der Informationssicherheit

- + wendet Vorschriften zum Datenschutz eigenständig an
- + besitzt Verständnis für die Regeln des Datenschutzes und der Informationssicherheit
- + besitzt Selbstdisziplin zur Anerkennung und Umsetzung von Datenschutz und Informationssicherheit

1

5

AUFFÄLLIGKEITEN UND UNREGELMÄSSIGKEITEN IN IT-SYSTEMEN IM EIGENEN AUFGABENBEREICH

erkennt Auffälligkeiten und Unregelmäßigkeiten in IT-System im eigenen Arbeitsbereich

- + erkennt Auffälligkeiten und Unregelmäßigkeiten in IT-System im eigenen Arbeitsbereich

1

5

DATENKOMPETENZ (DATA LITERACY)

besitzt die Fähigkeit, Daten auf kritische Art und Weise zu sammeln, zu managen, zu bewerten und anzuwenden

- + hält stets die Vorgaben zu Datenschutz und -sicherheit ein
- + analysiert vorhandene quantitative Daten wie Umsätze, Marktvolumen, Preise, demografische Informationen etc. eigenständig
- + analysiert vorhandene qualitative Daten wie Kundenfeedback, Wettbewerbsanalysen usw. eigenständig
- + beobachtet Wettbewerber und analysiert diese effektiv
- + interpretiert vorhandene Datenanalysen korrekt
- + interpretiert vorhandene Daten-Visualisierungen korrekt
- + interpretiert vorhandene Daten-Verbalisierungen korrekt
- + identifiziert Handlungsmöglichkeiten eigenständig
- + leitet Datengetriebenes Handeln ab
- + evaluiert die Wirkung von Daten effektiv

1

5

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION, SEO)

nutzt Suchmaschinenoptimierung effektiv zur Verbesserung der Sichtbarkeit einer Website in den organischen (unbezahlten) Suchergebnissen

- + entwickelt eine effektive Strategie zur langfristigen Verbesserung der Sichtbarkeit einer Website in den Suchergebnissen
- + identifiziert relevante Keywords, die von potentiellen Nutzern bei der Suche nach Inhalten verwendet werden effektiv
- + beherrscht die Inhaltsoptimierung auf der Website, um sowohl Nutzern als auch Suchmaschinen zu gefallen - dies beinhaltet die richtige Verwendung von Keywords im Titel, in Überschriften, im Text und in Metadaten
- + versteht und optimiert technische Aspekte der Website zur Sicherstellung, dass Suchmaschinen diese korrekt indexieren können - dies beinhaltet Aspekte wie Seitenladezeit, mobile Nutzerfreundlichkeit, Indexierbarkeit von Inhalten und Verwendung von Struktur
- + besitzt ausgeprägtes Wissen darüber, wie man qualitativ hochwertige Backlinks von anderen vertrauenswürdigen Websites erhält
- + erhöht die Sichtbarkeit für lokale Suchanfragen, in dem er Google My Business optimiert und lokale Verzeichnisse nutzt
- + überwacht und analysiert SEO-Metriken, um den Erfolg von Optimierungsmaßnahmen zu messen. Dies umfasst die Verwendung von Tools wie Google Analytics und Google Search Console
- + informiert sich kontinuierlich über Aktualisierungen der Suchmaschinen-Algorithmen und setzt diese um, zur Sicherstellung eines guten Rankings der Website
- + analysiert die SEO-Strategien der Mitbewerber effektiv um Möglichkeiten zur Verbesserung der eigenen Sichtbarkeit zu identifizieren
- + besitzt ausgeprägtes Verständnis dafür, wie soziale Medien in die SEO-Strategie integriert werden können, um Traffic und Engagement zu steigern

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein



Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

E-COMMERCE

managt den e-Commerce-Bereich effektiv

- + besitzt umfassende Kenntnisse über verschiedene E-Commerce-Plattformen wie Shopify, WooCommerce, Magento oder andere, um Online-Shops zu erstellen und zu verwalten
- + besitzt Verständnis für Online-Marketing-Strategien wie Suchmaschinenmarketing (SEM), Suchmaschinenoptimierung (SEO), Social Media-Marketing, E-Mail-Marketing und mehr
- + kennt Methoden zur Steigerung der Conversion-Rate, einschließlich Optimierung von Produktseiten, Checkout-Prozessen und Call-to-Action-Elementen
- + analysiert die Zielgruppe effektiv, um Produkte gezielt anzusprechen und personalisierte Marketingkampagnen zu entwickeln
- + Verständnis für die Benutzerfreundlichkeit von E-Commerce-Websites, um sicherzustellen, dass die Nutzer eine positive Erfahrung haben
- + besitzt grundlegende Kenntnisse über Lagerverwaltungssysteme, Bestandskontrolle und Versandprozesse, um eine effiziente Lieferkette zu gewährleisten
- + besitzt die Fähigkeit zur Verfolgung und Analyse von E-Commerce-Metriken wie Umsatz, Conversion-Rate, Warenkorbabbruchrate und Besucherverhalten
- + hat Verständnis für den Verkauf über verschiedene Online-Kanäle wie Online-Marktplätze (z.B. Amazon, eBay), soziale Medien und mobile Apps
- + besitzt Kenntnisse über verschiedene Online-Zahlungsarten, Sicherheitsprotokolle und Datenschutzrichtlinien, um die Sicherheit der Kunden zu gewährleisten.
- + hat Verständnis für die Anforderungen und Optimierung von E-Commerce für mobile Geräte und Apps
- + Fähigkeit zur effektiven Kommunikation mit Kunden, Beantwortung von Fragen, Lösung von Problemen und Verwaltung von Rückgaben
- + besitzt die Fähigkeit zur Durchführung von A/B-Tests, um verschiedene Aspekte der Website wie Layout, Farben oder Call-to-Action-Elemente zu optimieren.
- + kennt Datenschutzbestimmungen und Compliance-Anforderungen im E-Commerce, insbesondere im Zusammenhang mit Kundeninformationen.

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein



Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

SOCIAL MEDIA

baut eine effektive Social Media-Präsenz auf, die nicht nur die Zielgruppe anspricht, sondern auch die Ziele der Organisation und der Marke unterstützt

- + hat ausgeprägtes Verständnis für verschiedene Social Media-Plattformen wie Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn usw, einschließlich ihrer Funktionen, Zielgruppen und Besonderheiten
- + entwickelt eine Content-Strategie, die den Bedürfnissen und Interessen der Zielgruppe entspricht. Dies umfasst die Planung von Inhalten, die sowohl ansprechend als auch relevant sind
- + erstellt qualitativ hochwertige und ansprechende Inhalte wie Texte, Bilder, Videos, Infografiken und andere Medien
- + fördert effektiv das Engagement der Nutzer durch Interaktionen mit der Online-Community auf den sozialen Plattformen
- + versteht die Zielgruppe, einschließlich ihrer Demografie, Interessen, Verhaltensweisen und Online-Gewohnheiten, um gezieltere Inhalte zu erstellen
- + verwendet Social Media-Management-Tools wie Hootsuite, Buffer, Sprout Social usw., um Inhalte zu planen, zu veröffentlichen, zu verwalten und Leistungsdaten zu analysieren
- + besitzt grundlegende Fähigkeiten im Grafikdesign, um ansprechende Grafiken und visuelle Inhalte für soziale Plattformen zu erstellen
- + besitzt ausgeprägtes Verständnis für bezahlte Werbung auf sozialen Plattformen, einschließlich der Erstellung von Anzeigen, Zielgruppenausrichtung und Budgetmanagement
- + beherrscht die Fähigkeit, Social Media-Metriken wie Reichweite, Engagement, Klicks, Konversionen usw. zu verfolgen und zu analysieren, um den Erfolg der Social Media-Strategie zu bewerten und Anpassungen vorzunehmen
- + verfolgt Trends und Entwicklungen in der Social Media-Landschaft, um auf dem Laufenden zu bleiben und die Strategie entsprechend anzupassen
- + erzählt Geschichten und schafft emotionale Verbindungen, um das Interesse der Zielgruppe zu wecken

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein



Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

GRAFIKDESIGN

erstellt qualitativ hochwertige visuelle Inhalte, die die gewünschte Botschaft effektiv vermitteln

- + besitzt Verständnis für grundlegende gestalterische Prinzipien wie Layout, Farbtheorie, Kontrast, Typografie und Komposition, um visuell ansprechende Designs zu erstellen
- + besitzt Wissen über die Auswahl und Verwendung von Schriftarten, Schriftgrößen und Zeilenabständen, um Texte in Designs effektiv zu präsentieren
- + beherrscht Bildmanipulation, -retusche und -optimierung, um Fotos und Bilder für verschiedene Zwecke anzupassen
- + ist fähig eigene Illustrationen, Vektorgrafiken und Icons zu erstellen, um einzigartige visuelle Elemente zu integrieren
- + entwickelt effektive Layouts für verschiedene Medien wie Printmaterialien, Websites, Apps und soziale Medien
- + besitzt ausgeprägtes Verständnis für Farbtheorie, Farbharmonie und die Auswahl von Farbschemata, um Designs ästhetisch ansprechend zu gestalten
- + besitzt ausgeprägte Kenntnisse über die Erstellung von Druckvorlagen, Farbprofilen und anderen technischen Aspekten für den Druckprozess
- + hat Kenntnisse über die Erstellung von Druckvorlagen, Farbprofilen und anderen technischen Aspekten für den Druckprozess
- + besitzt die Fähigkeit, originelle Ideen zu entwickeln und kreative Lösungen für Designherausforderungen zu finden
- + erstellt visuelle Geschichten oder Konzepte in Form von Storyboards, um komplexe Ideen oder Abläufe zu kommunizieren
- + besitzt Kenntnisse über die Erstellung von Designs für Websites, Apps, Social Media und andere digitale Plattformen, einschließlich animierter Inhalte
- + kann Designentscheidungen präzise erklären, Feedback zu geben und mit Kunden oder Teammitgliedern zusammenzuarbeiten
- + besitzt Kenntnisse über Urheberrecht, Bildrechte und Lizenzen, um sicherzustellen, dass verwendete Bilder und Grafiken rechtmäßig verwendet werden

1

MA bringt dies kaum ein



5

MA bringt dies jederzeit ein

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

EVENTMARKETING

plant, organisiert und führt Veranstaltungen erfolgreich durch, um die gesteckten Ziele und Erwartungen zu erfüllen

- + besitzt die Fähigkeit zur umfassenden Planung von Veranstaltungen unter Berücksichtigung von Zielen, Zielgruppen, Budgets, Zeitplänen und Ressourcen
- + hat Kenntnisse in der Koordination und Organisation von logistischen Aspekten wie Veranstaltungsortwahl, Transport, Unterkunft und technische Ausstattung
- + besitzt Fähigkeiten zur Erstellung und Verwaltung von Budgets, um sicherzustellen, dass Veranstaltungen kosteneffizient durchgeführt werden
- + verhandelt effektiv bei Vertragsabschlüssen mit Veranstaltungsorten, Lieferanten, Dienstleistern und Künstlern
- + besitzt ausgeprägte Kenntnisse über Strategien zur Förderung von Veranstaltungen, einschließlich Online- und Offline-Marketing, um Teilnehmer anzuziehen
- + beherrscht Teilnehmermanagement zur Anmeldung von Teilnehmern, Registrierungsprozessen und der Interaktion mit den Teilnehmern vor, während und nach der Veranstaltung
- + ist kreativ bei der Entwicklung von Eventinhalten, Programmen und Aktivitäten, die die Ziele und Interessen der Teilnehmer ansprechen
- + hat ausgeprägte Kenntnisse über Sicherheitsprotokolle, Notfallpläne und Maßnahmen zur Bewältigung von Krisensituationen während der Veranstaltung
- + besitzt die Fähigkeit zur Leitung eines Teams von Mitarbeitern und Dienstleistern, um sicherzustellen, dass alle Aspekte der Veranstaltung reibungslos ablaufen
- + hat grundlegendes Verständnis für technische Aspekte wie A/V-Ausrüstung, Lichttechnik und andere technische Anforderungen einer Veranstaltung
- + besitzt die Fähigkeit zur Bewertung des Erfolgs einer Veranstaltung, Sammeln von Feedback der Teilnehmer und Identifizieren von Verbesserungsmöglichkeiten
- + besitzt ausgeprägte Kenntnisse über erforderliche Genehmigungen, Vorschriften und rechtliche Aspekte bei der Organisation von Veranstaltungen.

1

MA bringt dies
kaum ein

5

MA bringt dies
jederzeit ein

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

MARKETINGAUTOMATISIERUNG

gestaltet Marketingprozesse mittels Marketingautomatisierung effizienter, um Kundenbeziehungen zu verbessern und personalisierte Marketingstrategien zu entwickeln

- + ist vertraut mit Marketingautomatisierungsplattformen wie HubSpot, Marketo, Pardot, Eloqua oder anderen, um Kampagnen zu erstellen und zu verwalten
- + besitzt die Fähigkeit zur Aufteilung der Zielgruppe in verschiedene Segmente basierend auf demografischen Daten, Verhalten, Interessen und anderen Merkmalen
- + besitzt ausgeprägte Kenntnisse im Erstellen von automatisierten Marketing-Workflows, die auf spezifische Aktionen und Verhaltensweisen der Kunden reagieren
- + beherrscht das Erstellen und Versenden von personalisierten E-Mail-Kampagnen basierend auf Segmenten und Nutzerverhalten
- + besitzt die Fähigkeit zur Entwicklung von Strategien zur Generierung von Leads durch Landing Pages, Formulare, CTAs und automatisierte Follow-up-Kampagnen
- + Verständnis für die Pflege von Leads durch gezielte Inhalte und Kommunikation, um sie im Verkaufszyklus zu fördern.
- + besitzt ausgeprägte Kenntnisse über das Lead-Scoring und Lead-Grading, um qualifizierte Leads zu identifizieren und prioritär zu behandeln.
- + verbindet effektiv Marketingautomatisierungsstrategien über verschiedene Kanäle wie E-Mail, soziale Medien, Website und mehr
- + analysiert effektiv Marketingautomatisierungsdaten und zur Erstellung aussagekräftiger Berichte über Kampagnenleistung und Kundeverhalten
- + versteht die Implementierung von personalisierten Inhalten und Angeboten, um eine individuelle Kundenerfahrung zu schaffen
- + führt effektive A/B-Tests für verschiedene Elemente von Kampagnen, um die Wirksamkeit zu maximieren
- + besitzt ausgeprägtes Verständnis für die Integration von Marketingautomatisierung mit Customer Relationship Management (CRM)-Systemen, um ein nahtloses Kundenmanagement zu gewährleisten
- + hat ausgeprägtes Verständnis dafür, wie Inhalte in Marketingautomatisierungsplattformen verwaltet und genutzt werden, um relevante Inhalte für Kunden bereitzustellen
- + kann Marketingstrategie aufgrund von Analysen, Kundenverhalten und Markttrends anpassen und kontinuierlich optimieren

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

NEWSLETTERMARKETING

erstellt erfolgreiche E-Mail-Marketingkampagnen, die die Zielgruppe ansprechen, Kundenbindung fördern und Conversions steigern

- + ist mit E-Mail-Marketing-Tools wie MailChimp, Constant Contact, SendinBlue oder anderen vertraut, um Newsletter zu erstellen, zu versenden und zu verwalten
- + besitzt die Fähigkeit, die Zielgruppe zu verstehen, Segmente zu identifizieren und personalisierte Inhalte für verschiedene Empfängergruppen zu erstellen
- + entwickelt klare Strategie für Newsletter-Inhalte, die relevante und ansprechende Informationen für die Abonnenten bietet
- + erstellt ansprechende E-Mail-Layouts, die gut lesbar sind, eine klare Call-to-Action haben und das Markenimage widerspiegeln
- + Verwendung von Segmentierungskriterien wie Verhalten, Demografie oder Kaufhistorie, um zielgerichtete Nachrichten an spezifische Gruppen zu senden
- + Fähigkeit zur Einbettung personalisierter Elemente wie Namen, Produktempfehlungen oder Geburtstagsnachrichten in E-Mails.
- + führt effektive A/B-Tests für verschiedene Elemente wie Betreffzeilen, Call-to-Action-Buttons oder Inhaltsvarianten durch, um die Effektivität zu maximieren
- + nutzt Automatisierungsfunktionen für Trigger-E-Mails (z.B. Willkommensnachrichten, Warenkorbabbrüche) und geplante Kampagnen effektiv
- + Verständnis für Datenschutzgesetze und E-Mail-Marketing-Best Practices, um die Einhaltung der Vorschriften sicherzustellen.
- + beherrscht die Gestaltung von E-Mails, die eine klare Handlungsaufforderung enthalten und die Wahrscheinlichkeit von Conversions erhöhen
- + erstellt responsive E-Mails, die auf verschiedenen Geräten und Bildschirmgrößen gut aussehen und lesbar sind
- + überwacht Metriken wie Öffnungsrate, Klickrate, Konversionsrate und Abmeldungen effektiv, um die Kampagnenleistung zu bewerten
- + effektive Kommunikation von Informationen, Angeboten und Neuigkeiten in klaren und ansprechenden Nachrichten.
- + nutzt die Integration von Landing Pages effektiv, auf die Abonnenten über E-Mails weitergeleitet werden können
- + entwickelt kreative Ideen für Newsletter-Inhalte und -Kampagnen und passt die Strategie basierend auf Ergebnissen an

1

MA bringt dies
kaum ein

5

MA bringt dies
jederzeit ein

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) nutzt Customer Relationship Management (CRM), um Kundenbeziehungen effektiv zu verwalten, Kundenzufriedenheit zu steigern und langfristige Geschäftserfolge zu erzielen

- + ist mit verschiedenen CRM-Plattformen wie Salesforce, HubSpot CRM, Zoho CRM oder anderen vertraut, um Kundeninformationen zu verwalten und zu analysieren
- + beherrscht die Erfassung, Speicherung und Organisation von Kundeninformationen, Interaktionen und Historien
- + kennt die Aufteilung der Kundenbasis in Segmente basierend auf demografischen Merkmalen, Verhalten, Interessen und anderen Kriterien
- + verwendet Kundendaten, um personalisierte Interaktionen und Angebote zu erstellen, die auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind
- + beherrscht die Integration von CRM mit Vertriebs- und Marketingprozessen, um einen nahtlosen Informationsfluss zu gewährleisten
- + verfolgt Leads durch den Verkaufszyklus, von der Generierung bis zum Abschluss
- + analysiert CRM-Daten und -Metriken, um Einblicke in Kundenverhalten, Trends und Leistungen zu gewinnen
- + gestaltet Maßnahmen zur Kundenbindung wie Treueprogrammen, Sonderangeboten und Follow-up-Kommunikation
- + beherrscht die effiziente Bearbeitung von Kundenanfragen, Problemen und Beschwerden, um eine positive Kundenerfahrung sicherzustellen
- + identifiziert Schwachstellen in CRM- und Kundendienstprozessen und zur Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen
- + kennt Strategien zur Steigerung des Umsatzes durch Cross-Selling (Verkauf von zusätzlichen Produkten) und Upselling (Verkauf von höherwertigen Produkten)
- + versteht die Verwaltung von Kundeninteraktionen über verschiedene Kanäle, um eine konsistente Erfahrung sicherzustellen

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

PRODUKTKONFIGURATOREN

erstellt und implementiert maßgeschneiderte Produktkonfigurationslösungen, die kundenfreundlich sind, personalisierte Produktpassungen ermöglichen und den Verkaufsprozess optimieren

- + besitzt ausgeprägtes Verständnis für die technischen Aspekte von Produktkonfiguratoren, einschließlich Softwarearchitektur, Datenbanken und Schnittstellen
- + entwickelt und implementiert Produktkonfiguratoren unter Verwendung von Programmiersprachen, Frameworks und Tools
- + besitzt Kenntnisse über die Gestaltung von intuitiven Benutzeroberflächen, die eine nahtlose Konfiguration von Produkten ermöglichen
- + gestaltet ansprechende Benutzeroberflächen, die eine einfache und effektive Konfiguration ermöglichen
- + besitzt Kenntnisse über die Implementierung von Regelwerken, die die Konfiguration aufgrund von Kundenentscheidungen lenken
- + versteht die Integration des Produktkonfigurators in bestehende E-Commerce-Plattformen, Websites oder CRM-Systeme
- + beherrscht Durchführung von Tests, um sicherzustellen, dass der Produktkonfigurator fehlerfrei funktioniert und korrekte Konfigurationen generiert
- + besitzt Kenntnisse über die Optimierung der Ladezeiten und der Leistung des Produktkonfigurators, um eine reibungslose Benutzererfahrung zu gewährleisten
- + besitzt Kenntnisse über den Kundensupport und die Schulung von Nutzern im Umgang mit dem Produktkonfigurator
- + besitzt die Fähigkeit, sich an verschiedene Produkttypen, Branchen und Kundenbedürfnisse anzupassen und entsprechende Konfigurationslösungen zu entwickeln

1

MA bringt dies
kaum ein

5

MA bringt dies
jederzeit ein

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

PRODUCT INFORMATION MANAGEMENT

nutzt Product Information Management (PIM), um effiziente und konsistente Produktinformationen zu verwalten, die eine bessere Kundenkommunikation, ein optimiertes Produkterlebnis und höhere Verkaufsergebnisse ermöglichen

- + hat ausgeprägtes Verständnis für verschiedene PIM-Softwarelösungen wie Akeneo, inRiver, Pimcore oder andere, um das PIM-System zu nutzen und zu verwalten
- + hat Verständnis für das Verwalten von digitalen Assets wie Bilder, Videos und Dokumente im PIM-System
- + beherrscht den sicheren und effizienten Transfer von bestehenden Produktinformationen in das PIM-System
- + verteilt konsistenten Produktinformationen effektiv über verschiedene Verkaufskanäle wie E-Commerce-Websites, mobile Apps, Marktplätze usw.
- + besitzt ausgeprägtes Verständnis für die Verwaltung von Produktdaten in verschiedenen Sprachen und Regionen, um internationale Märkte zu bedienen
- + hat ausgeprägte Kenntnisse über die Integration von PIM-Systemen mit anderen Unternehmensanwendungen wie E-Commerce-Plattformen und CRM-Systemen
- + besitzt Verständnis für die Verwaltung von Metadaten, um Produkte effektiv zu kategorisieren, zu kennzeichnen und zu organisieren

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

COMMUNITY MANAGEMENT

verwaltet und pflegt eine (Online-)Community, die ein gemeinsames Interesse, eine gemeinsame Plattform oder ein gemeinsames Ziel teilen

- + baut Beziehungen zu Community-Mitgliedern und pflegt diese, um Vertrauen und Loyalität aufzubauen
- + entwickelt Community-Richtlinien und setzt diese durch, um das Verhalten der Mitglieder zu regulieren und eine respektvolle Umgebung sicherzustellen
- + überwacht und moderiert Inhalte und Diskussionen in der Community, um Spam, Missbrauch und unangemessenes Verhalten zu verhindern
- + implementiert Strategien zur Steigerung der Mitgliederzahl und zur Förderung der Beteiligung an der Community
- + kennt Funktionsweise der Plattformen, auf denen die Community gehostet wird, um technische Probleme zu beheben und Verbesserungen vorzunehmen

1

5

pro Weiterbildung PLUS

systematisch + regional + vernetzt

KONTAKT

www.proweiterbildungplus.de
E-Mail: post@weiterbildungplus.de

HINWEIS

Dieses Kompetenzmodell wurde im Rahmen des Projekts proWeiterbildung PLUS entwickelt. Es basiert auf dem Talent Index[®] von effecteev[®].

Bildnachweis Titelseite: iStock.com/tomozina

effecteev 
Software für Mitarbeiterfeedback

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

in Kooperation mit



Die Wirtschaftsförderung Kreis Unna (WFG) realisiert das Projekt proWeiterbildung PLUS in Kooperation mit dem Netzwerk Industrie RuhrOst e.V. (NIRO).