

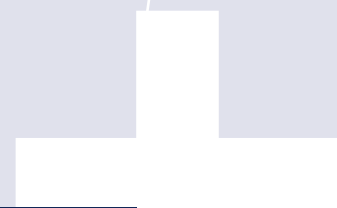
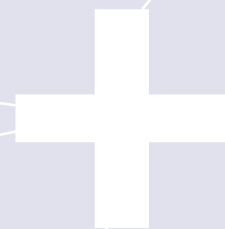
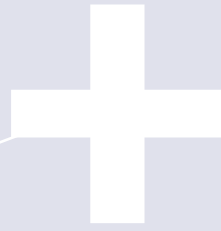
Kompetenzmodell Marketing Manager*in

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 Manager

Name:

Datum:

Dieses Dokument beinhaltet die wesentlichen Kompetenzen der Stelle Marketing Manager. 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



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
- + 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

PRÄSENTATIONEN

hält erfolgreiche Präsentationen

- + erstellt klare und gut verständliche Präsentationen
- + wirkt sicher, wenn er Präsentationen hält
- + setzt visuelle Hilfsmittel wirksam ein

1

5

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

ÜBERZEUGUNGSFÄHIGKEIT

nimmt wirkungsvoll auf Mitarbeiter Einfluss und erhält deren Unterstützung

- + ist offen für Vorschläge anderer
- + widerspricht konstruktiv
- + bewegt andere dazu, ihr Verhalten zu ändern

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

BESPRECHUNGEN

nimmt aktiv an Besprechungen teil bzw. leitet diese effektiv

- + nimmt ergebnisorientiert an Besprechungen teil

1

5

STRESSMANAGEMENT

besteht unter Arbeitsbedingungen mit hohem Druck

- + 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



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

1

5

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

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

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

KUNDENBEZIEHUNGEN

geht erfolgreich mit Kunden um

- + steht für einen regelmäßigen Kontakt mit Kunden zur Verfügung
- + 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
- + unterstützt das Unternehmen dabei, neue Kunden zu gewinnen

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

KOLLEGIALITÄT

hält erfolgreiche Arbeitsbeziehungen mit Kollegen aufrecht

- + arbeitet effektiv mit anderen zusammen
- + respektiert unterschiedliche Meinungen und Sichtweisen
- + respektiert unterschiedliche persönliche Hintergründe und Werte

1

5

TEAMGEIST

zeigt Teamgeist

- + nimmt wirksam an Teamaktivitäten wie Entscheidung, Planung, Problemlösung und Zielsetzung teil
- + zeigt, dass er sich den Teamzielen verpflichtet fühlt

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

- + setzt Ziele im definierten zeitlichen Rahmen um

1

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

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

PRODUKTKENNTNISSE

zeigt Produktkenntnisse

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

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

KENNZAHLEN

hat ein ausgeprägtes Kennzahlenverständnis

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

1

5

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

5

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

UNTERNEHMENSPEZIFISCHE 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 bei der 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

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

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
- + interpretiert vorhandene Datenanalysen korrekt
- + interpretiert vorhandene Daten-Visualisierungen korrekt
- + interpretiert vorhandene Daten-Verbalisierungen korrekt
- + identifiziert Handlungsmöglichkeiten eigenständig
- + leitet datengetriebenes Handeln ab

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

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

1

5

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

- + erzählt Geschichten und schafft emotionale Verbindungen, um das Interesse der Zielgruppe zu wecken

1

5

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 geben und mit Kunden oder Teammitgliedern zusammen arbeiten
- + 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

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 Funktionsweisen der Plattformen, auf denen die Community gehostet wird, um technische Probleme zu beheben und Verbesserungen vorzunehmen

1

5

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
- + kennt Datenschutzbestimmungen und Einhaltung der geltenden Datenschutzrichtlinien bei der Verwendung von automatisierten Marketingtechnologien
- + 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 Leistung 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 Produkthanpassungen 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
- + besitzt Fähigkeit zur Modellierung von Produkt- und Konfigurationsdaten in der Software, um die Flexibilität und Genauigkeit zu gewährleisten
- + kennt und versteht Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden, um Konfigurationsmöglichkeiten anzubieten, die ihre Erwartungen erfüllen
- + ist vertraut mit den Eigenschaften, Optionen und Variationen der Produkte, die im Konfigurator angeboten werden
- + 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
- + hat ausgeprägtes Verständnis für die Aufrechterhaltung der Datenintegrität und -konsistenz während des Konfigurationsprozesses
- + 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

- + ist mit den Produkten, die im PIM-System verwaltet werden vertraut, um genaue und umfassende Informationen bereitzustellen
- + besitzt die Fähigkeit zur effizienten Erfassung, Bearbeitung und Aktualisierung von Produktdaten, einschließlich Beschreibungen, technischer Daten, Preisen und Bildern
- + hat ausgeprägtes Verständnis für verschiedene PIM-Softwarelösungen wie Akeneo, inRiver, Pimcore oder andere, um das PIM-System zu nutzen und zu verwalten
- + kennt die Strukturierung von Produktinformationen im PIM-System, um eine konsistente Organisation zu gewährleisten
- + besitzt Fähigkeit zur Sicherstellung der Datenqualität durch Überprüfung auf Genauigkeit, Vollständigkeit und Konsistenz
- + 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
- + achtet auf die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen und -richtlinien bei der Erfassung und Verwaltung von Produktdaten
- + besitzt ausgeprägte Kenntnisse über die Einführung und Integration von PIM-Systemen in bestehende Geschäftsprozesse und -strukturen
- + versteht die Nutzung von PIM-Daten zur Erstellung von Berichten, Analysen und Einblicken in Produktleistung und -verhalten

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

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



Gefördert durch:



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Bundesprogramm zum Aufbau von
Weiterbildaungsverbänden



Finanziert von der
Europäischen Union
NextGenerationEU

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).