



Gesucht: Praktikant (m/w) Projektmanagement CRM

Der VfB Oldenburg v. 1897 e.V. ist ein in der Region stark verwurzelter Sportverein mit einer langen, lebhaften Geschichte. Der Aufstieg in die 3. Bundesliga wurde dieses Jahr knapp verpasst aber in der nächsten Saison wollen wir wieder angreifen und unseren Traum vom Profifußball realisieren. Hierzu müssen wir uns in allen Bereichen schrittweise verstärken und professionalisieren und dafür suchen wir Dich!

Zum Auf- und Ausbau eines Customer Relationship Marketingtools suchen wir unentgeltlich für die folgenden Zeiträume einen **Pflicht- oder Orientierungspraktikanten (m/w) Projektmanagement** mit dem Schwerpunkt auf CRM:

- Juli – Dezember 2016
- Januar – Juni 2017

Tätigkeitsbereich:

- Aufbau und Implementierung eines CRM-Vertriebsnetzwerkes
- Eingabe und Pflege von Kundendaten
- Erstellung und Abstimmung von Kundenbindungsmaßnahmen und Durchführung von Direktmarketing-Maßnahmen
- Bestands- und Neukundenpflege
- Erarbeitung nachhaltiger CRM-Strukturen
- Organisation und Durchführung von Zielgruppenveranstaltungen (Mitglieder, Abteilungen, Sponsoren)
- Erstellung von Mailings

Anforderungsprofil:

- Student der Wirtschaftswissenschaften, Sportmanagement, Sportökonomie, Medien/Journalismus oder ein vergleichbarer Studiengang mit mind. vier absolvierten Semestern im Bachelor-Studium
- Sicherer Umgang mit MS-Office (Word, Excel, Powerpoint, Outlook)
- Sicherer Umgang mit der Adobe Creative Suite (insb. Photoshop und Indesign)
- Hohes Maß an Eigeninitiative und Selbstständigkeit
- Journalistische Grundkenntnisse
- Strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Analytisches Denken
- Hoher Qualitätsanspruch und ausgeprägte Service-Orientierung
- Hohe Affinität zu Online-Medien

Haben wir Dein Interesse geweckt? Sende uns bitte Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inkl. des gewünschten Zeitraumes per Email z. Hd. Frederic Klein, Marketing/Vertrieb, an: [frederic.klein\(a\)vfb-oldenburg\(dot\)de](mailto:frederic.klein(a)vfb-oldenburg(dot)de).