



E-Commerce Sales Manager 100% **(w/d/m) befristet auf 12 Monate mit** **Option auf Festanstellung**

In dieser Rolle bist du der Motor für unser operatives Umsatzwachstum im europäischen (und den zwei asiatischen China und Japan) Markt. Du tauchst tief in unsere Webshop-Daten ein, leitest daraus konkrete Handlungsempfehlungen ab und verwandelst Zahlen in Wachstumschancen. Zudem erschliesst du neue Vertriebskanäle, analysierst Potenziale für Marktplätze und steuerst Partner- sowie Affiliate-Kooperationen proaktiv.

Deine Mission

- Du analysierst fortlaufend die Performance unseres Webshops, überwachst die wichtigsten Sales-KPIs und spürst gezielt Wachstumspotenziale auf
- Du identifizierst und evaluierst neue Vertriebskanäle (z. B. Marketplaces oder Partner-Deals) und treibst den Ausbau bestehender Partnerschaften voran
- Du begleitest im Erfolgsfall eigenständig den operativen Aufbau und den Launch unserer ersten Marketplace-Präsenzen
- Du übernimmst die strategische und operative Betreuung sowie den Ausbau unseres Affiliate-Netzwerks zur Steigerung von Traffic und Sales

- Du arbeitest eng mit dem Digital Marketing Team und dem Digital Merchandiser zusammen, um Sales-Aktionen optimal im Shop abzubilden
- Du unterstützt aktiv bei der Betreuung des europäischen Marktes und begleitest analytisch und operativ die potenzielle Expansion im Chinesischen und Japanischen Markt

Dein Rucksack

- Du bringst mindestens 2 Jahre relevante Berufserfahrung im E-Commerce, Online-Sales oder einem datengetriebenen digitalen Umfeld mit (z. B. durch feste Stellen, Traineeships oder Praktika)
- Du hast eine abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im Bereich Business Management, E-Commerce oder einer verwandten Richtung
- Du hast eine ausgeprägte Zahlenaffinität und besitzt bereits erste praktische Kenntnisse mit Web-Analyse-Tools wie Google Analytics (Erfahrung mit Marketplaces ist ein Plus)
- Du besitzt ein starkes Growth-Mindset, bist extrem motiviert und hast Lust, neue Sales-Ansätze proaktiv auszuprobieren
- Du bist kommunikationsstark, gehst gerne auf Menschen zu und bringst Geschick im Beziehungsmanagement mit externen Partnern mit
- Du kommunizierst fließend auf Deutsch und Englisch in Wort und Schrift für die tägliche Arbeit in unserem internationalen Umfeld

Wir bieten

- Frei am Geburtstag
- 13 Monatslöhne und 5 Wochen Urlaub
- Attraktive Vorsorgelösung: FREITAG übernimmt 60 Prozent der Pensionskassenbeiträge
- Erfolgsbeteiligung
- Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- 16 Wochen Mutterschaftsurlaub & 20 Tage Vaterschaftsurlaub
- Homeoffice & Remote Work
- Interne und externe Mitarbeitererevents

- F-Crew Discount und jährlicher WOWcher auf alle FREITAG Produkte, sowie auf unsere NOERD Kantine
- F-Worker Deals bei verschiedenen Partnerfirmen

Deine Bewerbung

Erzähle uns in deinem Anschreiben etwas über dich. Warum glaubst du, passt du zu uns und warum willst du bei FREITAG arbeiten? Was ist dein verstecktes Talent, was ist dein Lieblingsessen, oder welches Fahrrad fährst du?

FREITAG ist ein Arbeitgeber der Chancengleichheit. Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion sind Teil unserer Kultur. Eine Realität, zu der wir immer stehen und die wir fördern.

JETZT BEWERBEN