



Gefragte Kompetenzen bei Online-Marketing-Managern

Ein Stelleninserate-Research bei 100 ausgeschriebenen Stellenangeboten hat folgende auf dem Arbeitsmarkt gesuchte Hard- und Soft-Skills für Online-Marketing-Managern ergeben (inklusive Anzahl Nennungen).

Gefragte Kompetenzen bei Online-Marketing-Manager/in			
Hard-Skills		Soft-Skills	
Online-Marketing-Wissen	76	Deutsch	76
Analyse-Tools, Online-Marketing-Tools	55	Macher-Typ, Eigeninitiativ, Motivation	59
Social Media, Community-Management	49	Englisch-Kenntnisse	52
Digitale Content-Erstellung, Storytelling	47	Technisches Flair, IT-Verständnis, Digital-Affinität	37
Kommunikations-Wissen, redaktionelle Fähigkeiten	38	Teamfähigkeit	36
Branchenkenntnisse	36	Hohe Selbständigkeit	28
Projektleitung, Digital Projekte Management, Führen von Agenturen	35	Kommunikative Fähigkeiten	27
Display Advertising, Online-Kampagnen-Management	34	Organisationsgeschick, Planerische Fähigkeiten, Zeitmanagement	27
Texter-Kenntnisse, einwandfreie Rechtschreibung	33	Offenheit, Neugierde, Begeisterungsfähigkeit, Wissensdurst und Weitblick	24
CMS-Tools, Shop-Tools, Sortiment-Pflege	32	Hohe Lösungs-/Dienstleistungsorientierung	23
SEO / SEA	32	Kreativität	23
Adobe Creative Suite, Photoshop	30	Unternehmerische Denkweise, vernetztes Denken	22
Customer Journey Kenntnisse, Fähigkeit optimale Zielgruppenansprache, Inbound-Marketing, User-Experience	29	Analytische Arbeitsweise	21
Online-Performance-Marketing, Wissen in Verkaufsförderung, Neukundengewinnung	28	Exakte Arbeitsweise, Qualitätsbewusstsein	21
Newsletter-Management, E-Mail-Marketing, Marketing-Automation, Retargeting	25	Französisch-Kenntnisse	21
Kaufmännische Grundausbildung	22	Dynamisch, flexibel	20
Mediamatiker, grafische Kenntnisse	21	Ideenreich, innovativ	19
Filmen, Audioaufnahme und Postproduktion	18	Strukturierte Arbeitsweise	19
E-Commerce-Kenntnisse	16	Ehrgeizig, belastbar, engagiert	16
Website-Management	15	Verantwortungsvoll, zuverlässig	16
MS Office Paket	14	Konzeptionelles Denken	14
Website-Programmierkenntnisse, HTML-Kenntnisse	13	Durchsetzungsvermögen, Kompetenz	12
CRM-Programm, e-CRM	10	Schnelle Auffassungsgabe	10
B2B Marketing Kenntnisse	7	Effiziente Arbeitsweise	8
Kundenbindung-Wissen	5	Out-of-the-Box-Denken	5
Screen-Design / Responsive Design	4	Verhandlungssicherheit	2