

Arbeitszeugnis

Herr Kai Siegfried, geboren am 16. Januar 1981, aus Deutschland, war vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2016 als Digital Succes Manager in unserer digitalen Werbemarktunit audienzz AG tätig.

Seine Haupttätigkeiten umfassten im Wesentlichen:

- Aktive Neukundengewinnung im zugeteilten Portefeuille für alle digitalen Kanäle, gemäss persönlicher Zielvereinbarung
- Einsatz der vorhandenen Tools (Konkurrenzanalyse, VF-Aktionen, CRM-System).
- Regelmässige Pflege und Betreuung der bestehenden Accounts mit dem Fokus auf ein langfristiges Umsatzwachstum
- Erarbeiten von Jahresvereinbarungen, Spezialangeboten, Sponsoring-Integrationen, etc.
- Erstellen von kundenspezifischen Präsentationen und Analysen
- Einbezug sämtlicher Marktbeeinflusser
- Sicherstellen einer hohen Beratungsqualität und sehr guten Serviceleistungen
- Full-Service-Betreuung der zugeteilten Accounts, von der professionellen Offerte bis zur Erfolgskontrolle
- Saubere Auftragsvorbereitung und Briefing an das Admanagement und den Sales-Support
- Kundenorientierte Entwicklung lokaler Werbeangebote, z.B. spezielle Werbeformate, Themen-Specials, Sponsorings, Marktplätze, Blogs, Targeting-Pools, etc. Crossmedia-Angebote definieren
- Präsenz bei den Online-Agenturen
- Regelmässige Teilnahme an Online-Veranstaltungen und Messen
- Aktive Kommunikation über Social-Media-Kanäle
- Selbständige Potential- und Konkurrenzauswertung für das eigene Portefeuille. (Mediafocus, NZZ Printausgaben, Konkurrenzportale, Netzwerk-Anbieter, etc.)
- Tägliches Arbeiten mit unserem CRM- und Mediaplanungs-System „Salesforce/ADvendio“. Ajour-Haltung der Kunden- und Kontaktdaten, Terminierung der Kundenbesuche, Rapportieren der wichtigsten Gesprächsinhalte, Erfassung von umsatzrelevanten Daten
- Einsatz der vorhandenen Tools: Google Apps, Salesforce, Keynote etc.

Darüber hinaus war Herr Siegfried in folgende Zusatz- und Projektaufgaben involviert:

- Definition sowie Umsetzung von regionalen VF-Aktionen
- Definition sowie Umsetzung von Crossmedia-Angeboten
- Support sowie Ausbildung des Offline-Verkaufs in St. Gallen

Des Weiteren fungierte er als Stellvertretung anderer Account-Portefeuilles bei Abwesenheiten oder Engpässen.

Dank seiner raschen Auffassungsgabe hatte Herr Siegfried sich sehr schnell in sein vielseitiges Aufgabengebiet eingearbeitet und nahm seine Tätigkeiten mit viel Engagement in Angriff. Er hat die regionale Vermarktung von tagblatt.ch in einem schwierigen Marktumfeld vorangetrieben und konnte die Umsätze in den letzten Jahren massiv steigern. Auch das nationale Kundenportfolio konnte Herr Siegfried mit seiner professionellen und kompetenten Art sehr erfolgreich weiterentwickeln. Er verfügt über ein grosses Fachwissen im digitalen Bereich, welches er stets sehr kundenfreundlich und zielorientiert einsetzte. Zu seinen Stärken gehörten auch sein Verhandlungsgeschick sowie seine Zuverlässigkeit. Des Weiteren war Herr Siegfried offen für Neues und war vielseitig einsetzbar. Darüber hinaus zeichnete er sich durch seine selbstständige, exakte sowie kundenorientierte Arbeitsweise aus. Dabei erzielte er eine hohe Qualität sowie eine gute Leistung.

Wir schätzten Herrn Siegfried als vertrauenswürdigen und kompetenten Mitarbeitenden, der durch seine teamfähige, gewissenhafte und ehrliche Art zu einem angenehmen Arbeitsklima beitrug. Er pflegte einen freundlichen Umgang mit allen Gesprächspartnern und verhielt sich gegenüber Kunden, Vorgesetzten und Mitarbeitenden stets korrekt.

Herr Siegfried verlässt unser Unternehmen per 31. Dezember 2016 auf eigenen Wunsch, was wir sehr bedauern. Wir danken ihm an dieser Stelle für seine engagierte Mitarbeit und wünschen ihm für die Zukunft viel Erfolg und alles Gute.

audienzz AG



Stephan Peter
Head of Sales



Brigitte Mettler
HR-Leiterin NZZ Medien / Business Medien

Zürich, 31. Dezember 2016