



CRM & Data Manager 80-100% (m/w/d)

Jetzt bewerben

Die Oswald Nahrungsmittel GmbH ist ein dynamisches und erfolgreiches Unternehmen mit Sitz im Kanton Zug und ein Tochterunternehmen des weltweit tätigen Konzerns Unilever. Unsere Leidenschaft gilt der Entwicklung exzellenter Produkte, die wir in der ganzen Schweiz vertreiben. Durch unsere eigene Produktion und die Verwendung hochwertigster Rohstoffe können wir Produkte von bester Qualität garantieren. Unser Versprechen ist es, elegant und einfach genussvolle Geschmackserlebnisse zu kreieren, die immer gelingen. Wir sind stolz auf unsere Schweizer Herkunft, die für Premiumqualität, Leidenschaft für Geschmack und exzellenten Service steht.

Wenn Sie die Chance ergreifen möchten, in einem dynamischen Umfeld zu arbeiten, in dem Qualität und Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt stehen, dann sind Sie bei uns genau richtig. Werden Sie Teil unseres Teams und gestalten Sie mit uns die Zukunft des kulinarischen Genusses!

Zur Verstärkung unserer Digital-Teams suchen wir per **1. April 2026 oder nach Vereinbarung**

CRM & Data Manager 80 - 100% (m/w/d)

Diese Funktion ist zentral für die strategische Weiterentwicklung des unternehmensweiten Customer-Relationship-Managements sowie der Daten- und Kundendatenstrategie im Omnichannel-Umfeld. Im Fokus stehen die Konzeption, Nutzung und Optimierung von Kundendaten aus Kernsystemen wie Microsoft Dynamics

365 Business Central, Magento und der Customer Engagement Plattform MoEngage, um personalisierte, automatisierte und messbare Kundeninteraktionen entlang der gesamten Customer Journey zu ermöglichen.

Ihre Aufgaben:

- CRM- & Kundendatenstrategie
 - Strategische Weiterentwicklung der unternehmensweiten **CRM- und Kundendatenstrategie** mit Fokus auf Omnichannel Customer Engagement, Personalisierung und Automatisierung.
 - Aufbau, kontinuierliche Optimierung und operative Nutzung von **Segmentierungen, Zielgruppenlogiken und Customer Journeys** zur Steigerung von Kampagnenrelevanz und -wirksamkeit.
 - Enge Zusammenarbeit mit **Marketing, Vertrieb, IT, Telesales und Customer Care Center** zur Konzeption und Umsetzung integrierter, datenbasierter CRM-Massnahmen.
- CRM-Plattform & Product Ownership
 - **Product Owner Verantwortung** für die Customer Engagement Plattform **MoEngage** im agilen Umfeld, inklusive Backlog-Management, Priorisierung sowie Übersetzung fachlicher Anforderungen in User Stories und Features.
 - Sicherstellung des stabilen Betriebs sowie aktive Mitarbeit im **2nd- und 3rd-Level-Support**, inklusive Incident-Analyse, Ursachenfindung und Koordination von Lösungen mit externen Partnern und Entwicklern.
- Datenarchitektur, Analytics & Insights
 - Verantwortung für die **CRM-Datenarchitektur, Datenqualität und Datennutzung** als Grundlage für Analytics, Personalisierung und Marketing-Automation
 - Fachliche Steuerung des Aufbaus von **BI-Reportings und Dashboards** in Zusammenarbeit mit Data Analysts und Data Engineers.
 - Analyse und Interpretation **von Kunden-, Kampagnen- und Nutzungsdaten** (z. B. Segmentierungen, Kaufverhalten, Churn-Analysen) zur Ableitung datenbasierter Handlungsempfehlungen und zur Optimierung von Customer Experience und Business Performance.
- ERP-Integration & Schnittstellenmanagement
 - Fachliche Verantwortung für **Kundendaten und CRM-Prozesse** über ERP (Microsoft Dynamics 365 Business Central), Magento und MoEngage hinweg, inklusive Prozess- und Stakeholder-Management.
 - Konzeption, Testing und kontinuierliche Weiterentwicklung der **Schnittstellen für CRM- & Kundendaten zwischen ERP, Magento und MoEngage** in Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen und externen Implementierungspartnern.
- Führung & Change-Management
 - Führung, Weiterentwicklung und Coaching des **CRM- & Data Teams** (aktuell 3 Mitarbeitende) in den Bereichen Kampagnenmanagement, Automation, Personalisierung und Datenanalyse.
 - Unterstützung und Begleitung von **Change- und Transformationsprozessen**, inklusive Einführung neuer Tools, Prozesse und Arbeitsweisen sowie Durchführung von Schulungen.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium in Wirtschaftsinformatik, Data Analytics, Digital Business, Betriebswirtschaft oder einer vergleichbaren Fachrichtung.

- Mehrjährige Erfahrung im **CRM-, Customer-Data- oder Marketing-Automation-Umfeld**, idealerweise in einem Omnichannel- oder E-Commerce-Kontext.
- Erfahrung als **Product Owner** oder in einer vergleichbaren Schnittstellenrolle zwischen Business und IT (Backlog-Management, Requirements Engineering).
- Sehr gutes Verständnis **von CRM-Datenarchitekturen, Datenqualität und Kundendatenprozessen**.
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit **BI-/Analytics-Teams** sowie Fähigkeit, analytische Ergebnisse in konkrete Business-Empfehlungen zu übersetzen.
- Fundiertes Verständnis von **datengetriebenen Marketing- und Vertriebsprozessen** (Segmentierung, Customer Journeys, Kampagnenlogik).
- Ausgeprägtes analytisches Denkvermögen, strukturierte Arbeitsweise sowie hohe Lösungs- und Umsetzungsorientierung.
- Erfahrung in der Führung von CRM oder Data Teams sowie in der Steuerung externer Partner.

Von grossem Vorteil sind-Erfahrungen im Bereich von:

- Praxis mit CRM- oder Marketing-Automation-Systemen wie MoEngage, HubSpot oder Salesforce Marketing Cloud.
- Erfahrung im ERP-Umfeld, idealerweise mit Microsoft Dynamics 365 Business Central, inklusive Schnittstellen- und Integrationsprojekten.
- Kenntnisse im E-Commerce-Umfeld (z. B. Magento-Datenmodelle, Kaufverhalten, Conversion-Analysen).
- Erfahrung mit BI-Dashboards, KPI-Systemen und Reporting-Governance.
- Know-how im Bereich Customer Analytics, Churn-Analysen oder Personalisierungslogiken.
- Erfahrung in Transformations- oder Change-Projekten.

Sprachen

- Deutsch fließend
- Englisch sehr gute Kenntnisse in Wort und Schrift
- Französisch und Italienisch von Vorteil

Wir bieten Ihnen:

- Eine sorgfältige Einarbeitung in Ihren neuen Aufgabenbereich
- Sehr interessante und abwechslungsreiche Aufgaben mit Raum für Eigeninitiative
- Mitarbeit in einem aufgestellten und motivierten Umfeld
- 5-Tage-Woche (40-Stunden-Woche bei Pensum 100%)

Diese Rolle verbindet **strategisches CRM-Denken, Datenkompetenz und Führung** in einer zentralen Schlüsselposition. Sie gestalten aktiv die Weiterentwicklung der CRM- und Datenstrategie eines Schweizer Unternehmens und prägen, wie Kundendaten unternehmensweit genutzt werden. Ihre Arbeit hat **direkten Einfluss auf Customer Experience, Kampagnenerfolg, operative Effizienz und Umsatzentwicklung**.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Für Fragen steht Ihnen Frau Simone Jungo unter **Tel. 041 528 41 60** gerne zur Verfügung.

Oswald Nahrungsmittel GmbH, Personalabteilung, Hinterbergstrasse 30, 6312 Steinhausen, www.oswald.ch

Zusätzliche Informationen

Stadt **Steinhausen**

Art der Stelle **Full-time employee**

Verantwortlich

Jetzt bewerben
