

Deine Erfahrung. Unser Team. Gemeinsam erfolgreich.

Als Customer Journey Specialist entwickelst du inspirierende, datengetriebene Marketing-Journeys zur Lead-Gewinnung und Kundenbindung für unsere Zielgruppen. Dein Schwerpunkt liegt auf der Gestaltung von Customer Experiences entlang der gesamten Bildungskarriere: von der ersten Ansprache bis zur langfristigen Bindung. Die Rolle ist sowohl konzeptionell (Customer Journeys entwerfen, Strategien entwickeln) als auch operativ: Du richtest Kampagnen ein, erstellst Newsletter und setzt Marketingideen in HubSpot skalierbar um. Die neu geschaffene Stelle ist im Marketing angesiedelt, wo wir als kleines, agiles Team eng zusammenarbeiten.

Wir suchen dich per sofort oder nach Vereinbarung als

Customer Journey Specialist 80% – 100% (m/w/d)

Das gibt es zu tun

- **Customer Journey Design**
Du konzipierst kanalübergreifende Customer Journeys und formst sie zu erlebnisorientierten Kommunikationsstrecken, die Interessierte zu Studierenden machen.
- **Marketing Automation & Lifecycle-Strecken in HubSpot**
Du setzt deine Marketingkonzepte technisch um mit automatisierten Workflows und klaren Lifecycle-Stufen, die deine Zielgruppen zur richtigen Zeit mit den richtigen Botschaften erreichen. HubSpot ist dabei unser zentrales Tool. Vorkenntnisse helfen, sind aber keine Bedingung, wir machen dich fit und begleiten dich, damit du das volle Potenzial ausschöpfen kannst.
- **Datenbasiert optimieren**
Du leitest aus Kennzahlen (z. B. Conversion Rates, Engagement-Daten) konkrete Massnahmen ab, die nicht nur technisch effizient, sondern auch kreativ und zielgruppengerecht sind.
- **Beziehungsstrecken gestalten**
Du entwickelst Alumni- und Community-Strecken, die über den Abschluss hinaus relevante Inhalte, Inspiration und Zugehörigkeit vermitteln. Newsletter sind für dich nicht Massenmails, sondern personalisierte Dialogformate.
- **Digitale Beratung weiterentwickeln**
Du schaffst neue, digitale Erlebnisse entlang der Customer Journey und leitest Marketingprojekte, die Interessenten nachhaltig binden.



Wir sind mit der Zentralschweizer Wirtschaft bestens vernetzt und versorgen sie dank unserer Berufsfachschule und Berufsakademie mit gut ausgebildeten Fachkräften in den Bereichen Kaufmännische Grundbildung, Detailhandel und Höhere Berufsbildung. Für diese setzen wir uns seit 1867 auch über die Ausbildung hinaus ein – mit zahlreichen Dienstleistungen, Vergünstigungen und mit unserem Engagement für faire Arbeitsbedingungen.

Die Stelle ist wie gemacht für dich?

Dann freuen wir uns auf dein vollständiges Bewerbungsdossier inkl. Motivations schreiben und gib uns gerne einen Einblick in drei Erlebnisse oder Projekte, die dich geprägt haben.

Deine Bewerbungsunterlagen übermittelst du über das Ostendis Bewerbungssystem:

➔ **Hier geht's zum CVdropper**

Hast du Fragen?

Wir geben gerne Auskunft:

Barbara Stöckli

Leiterin Marketing

barbara.stoeckli@kvlu.ch

Das bringst du mit

- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im B2C-Marketing mit Schwerpunkt CRM und Customer Journey Management
- Fundierte Kenntnisse in Marketing Automation (idealerweise HubSpot) und datenbasiertem Kampagnenmanagement
- Analytisches Denken, kreatives Storytelling und ein Gespür für wirkungsvolle Kommunikation
- Erfahrung im Aufbau datengetriebener Journeys und Kampagnen
- Von Vorteil: Erfahrung im Bildungsbereich

Das bieten wir

Nicht nur der Job, auch das Team, der Arbeitsort und die jeweiligen Rahmenbedingungen sind wichtig. Überzeuge dich von deinen [Vorteilen](#) beim KV Luzern.