



Market Acceleration & Omnichannel Strategy Lead (m/w/x)

Deine Rolle – was dich erwartet

Die Leitung für Marktbeschleunigung (MAL) & Omnichannel-Strategie ist eine leitende, marktorientierte Rolle mit dem Schwerpunkt, das Marktwachstum zu beschleunigen. Dabei treibst du die Vision und Roadmap des Connected Model in enger Zusammenarbeit mit lokalen Kunden und internen Teams voran – unabhängig von Kanälen oder Agenturen.

In enger Abstimmung mit den Market Digital Ops & Media Leads sorgst du für eine konsistente Gestaltung der Customer Journey und bündelst Touchpoints, Insights zum Zielgruppenverhalten sowie Markenziele zu skalierbaren Omnichannel-Strategien. Du stellst den Kampagnenzeitplan, die Verfügbarkeit von Assets, die korrekte Medienbuchung und die markenübergreifende Sichtbarkeit sicher. Außerdem gibst du regelmäßige Updates an das Management und die Marketing-Community, um Abstimmung und operative Exzellenz zu gewährleisten.

Dein Aufgabengebiet – woran du arbeitest

Strategische Unterstützung & Kundenführung

- Du führst Gespräche mit Senior-Kunden zum Connected Model und positionierst es als Treiber für Wachstum entlang von Geschäftszielen, Funnel-Performance und Omnichannel-Transformation.
- Du bist zentrale Ansprechperson für Connected-Model-Themen und sorgst für kommerzielle Klarheit, hohe Umsetzungsqualität sowie ein gemeinsames Verständnis von Prioritäten, Erfolgskriterien und Ergebnissen.

Marktabstimmung & Exzellenz in der Umsetzung

- Du verbindest zentrale Strategien mit der lokalen Marktrealität und passt Connected-Model-Initiativen an Reifegrad, Kontext und operative Anforderungen an.
- Du stellst die Konsistenz mit der zentralen Vision sicher und gewährleistest zugleich lokale Relevanz. Dabei verantwortest du die Qualität der Umsetzung (u. a. Kampagnen-Timing, Koordination, Creative Assets, Model-Launches), die Kundenzufriedenheit sowie die Einbindung in übergeordnete Wachstumsziele.



Zusammenarbeit, Integration & Adoption

- Du agierst als strategische Schnittstelle zwischen zentralen Capabilities (z. B. Brand, Media, CRM, CDP, Web, SEO) und lokalen Teams.
- Gemeinsam mit Digital- und Media-Market-Leads etablierst du vernetzte Omnichannel-Arbeitsweisen.
- Du förderst bereichsübergreifende Zusammenarbeit, klärst Rollen, richtest Prozesse aus, räumst Hindernisse aus dem Weg und unterstützt die Adoption gemeinsamer Frameworks und Operating Models.

Strategische Integration & Omnichannel Leadership

- Du führst Spezialdisziplinen zusammen, um integrierte Omnichannel-Strategien im Markt zu entwickeln und umzusetzen.
- Zentrale Guidelines übersetzt du in konkrete, umsetzbare Marktaktivitäten und verbindest Media, CRM, Web, Personalisierung, SEO sowie digitale Kanäle zu stimmigen Customer Journeys.

Qualität & Performance-Messung

- Du verantwortest Qualität und Konsistenz aller Omnichannel-Strategien – von zentralen Launches über taktische Aktivierungen bis hin zu Always-on-Programmen.
- Gemeinsam mit Data-&-Insight-Teams definierst du KPIs, validierst Performance und optimierst kontinuierlich den Omnichannel-Ansatz.
- Du leitest Learnings aus Kampagnen ab und übersetzt Ergebnisse in klare Empfehlungen für zukünftige Planung und markenübergreifende Optimierung.
- Regelmäßige Performance- und Status-Updates an das Senior Management sowie an relevante Stakeholder gehören ebenfalls dazu.

Zusammenarbeit mit Brands

- Du bist Sparringspartner:in für lokale Brand Leads und verankerst Omnichannel-Strategien in übergeordneten Wachstumszielen.



Deine Qualifikationen – was du mitbringst

- Mindestens 10+ Jahre Erfahrung in strategischer Planung oder Kommunikationsplanung
- Ausgezeichnete bereichsübergreifende Kommunikationsfähigkeiten sowie die Fähigkeit, viele Stakeholder aufeinander abzustimmen
- Hohe Detailgenauigkeit, kombiniert mit einer proaktiven und lösungsorientierten Denkweise
- Innovationsorientiert, mit dem Wunsch zu wachsen und sich neuen Herausforderungen zu stellen
- Starke Projektmanagement-Fähigkeiten
- Sehr gute Englischkenntnisse (schriftlich und mündlich) sowie gute Deutschkenntnisse

Was wir bieten

Entwicklung & Lernen:

- Karriereperspektiven in einem kontinuierlich wachsenden und weltweit agierenden Kommunikationsnetzwerk, ständiges Lernen und Entwickeln ist uns wichtig
- Ausgezeichnete L&D Angebote im globalen, wie lokalen Umfeld durch das Publicis Trainingsprogramm mit internen und externen Anbietern sowie unserer hauseigenen E-Learning Plattform
- Internationaler Austausch innerhalb des Agenturnetzwerkes über unsere KI-gestützte Plattform Marcel

Arbeitsumfeld:

- Ein internationales Agenturnetzwerk mit spannenden Kunden und Projekten
- Verantwortungsvolles und eigenständiges Arbeiten in einer flachen Hierarchie
- Moderne, helle und barrierefreie Büroräumlichkeiten in zentraler Lage mit sehr guter Verkehrsanbindung
- Flexible Arbeitszeiten, Mobile Office, Workation, 4-Tage Woche light

Gesundheit & Teamspirit:

- myClubs, Team-Events, Angebote unserer Arbeitsmedizinerin & -psychologin uvm.
- Leidenschaftliche Teams mit ausgezeichnetem Sinn für Kollegialität
- Echten Teamspirit: Fairplay ist uns genauso wichtig wie Spaß an der Arbeit sowie gemeinsame Feiern und Events



Wer wir sind

Publicis Media ist eines der weltweit größten Mediaagenturnetzwerke und Teil des französischen Kommunikationskonzerns Publicis Groupe und gehört auch in Österreich zu den absoluten Marktdriven.

Als globale Holding lebt Publicis Media durch seine globalen Agenturmarken, die das Kundengeschäft in der strategischen Kommunikationsberatung in über 100 Ländern steuern und ständig weiterentwickeln. Darüber hinaus unterstützen bei Publicis Media zentrale Spezialisten-Teams die Kunden der Agenturen in den Bereichen: Data und Technology, Analytics und Insights, Research, Performance, Buying und Business Development. Zu unseren Kunden zählt die Automobilholding Stellantis sowie Disney, Lindt, Mondelēz, MediaMarkt, Sky, Kärcher, Samsung, Fielmann, GSK, Iglo, HOFER KG uvm.

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail mit dem Betreff „MAOS 04-2026“ an: kariere-at@publicismedia.com

So geht's weiter

Nach Prüfung deiner Unterlagen melden wir uns bei einem für die Position passendem Profil mit einem Terminvorschlag für ein erstes virtuelles Gespräch mit der direkten Führungskraft und einer Person aus dem Recruiting.

In einem zweiten, persönlichen Termin sprechen wir tiefer über die Rolle – je nach Hintergrund kann auch eine kleine fachliche Aufgabe Teil des Gesprächs sein. Wenn sich im Gespräch zeigt, dass wir gut zusammenpassen, melden wir uns mit einem konkreten Angebot zur Zusammenarbeit.