



E-Commerce Marketplace Manager (m/w/d) in Vollzeit **Schwerpunkt Amazon | TikTok Shop | Meta/Facebook**

Wir möchten unser Marketplace-Geschäft künftig vollständig inhouse steuern und suchen dafür eine Person, die Verantwortung für den operativen Betrieb und die Weiterentwicklung unserer Verkaufskanäle übernimmt.

Der aktuelle Schwerpunkt liegt auf Amazon (FBA und FBM). Perspektivisch sollen weitere Kanäle wie TikTok Shop und Facebook/Instagram Shop aufgebaut und betreut werden.

Über uns

mbw® zählt zu den Top-Herstellern im Werbemittelmarkt. Mit mehr als 70 Mitarbeitern und internationalen Fabrikanten entwickeln und produzieren wir hochwertige Geschenk- und Spielzeugartikel.

Unsere über 45-jährige Erfahrung und sorgfältig aufgebauten Handelsbeziehungen zu Lieferanten in aller Welt machen uns zu einer erstklassigen Adresse für Kunden, die Qualität, Verlässlichkeit und kreative Produktlösungen schätzen.

Neben einem leistungsstarken Lagerprogramm mit hoher Verfügbarkeit entwickeln und realisieren wir individuell veredelte und kundenspezifische Produkte. So sind unsere Artikel Bestandteil zahlreicher Marketingkampagnen und Markenauftritte.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten und proaktiven Kollegen (m/w/d) als E-Commerce Marketplace Manager in Vollzeit.

Deine Aufgaben

Du übernimmst die operative Betreuung unseres Amazon-Geschäfts und stellst sicher, dass unsere Produkte korrekt gelistet, verfügbar und bestellbar sind. Dazu gehören insbesondere:

- Anlage, Pflege und Optimierung unserer Amazon-Produktlistings
- Verwaltung von Artikeldaten, Varianten, Bildern, Texten und weiteren Produktinformationen
- Betreuung unseres Amazon Seller Central Accounts
- Überwachung und Bearbeitung von FBM-Bestellungen
- Steuerung der Bestell- und Auftragsprozesse über unsere bestehenden Schnittstellen
- Planung und Auslösung von FBA-Nachbestellungen
- Erstellung und Koordination von FBA-Sendungen an Amazon
- Überwachung von Lagerbeständen und Warenverfügbarkeit
- Vermeidung von Out-of-Stock-Situationen und unnötig hohen FBA-Beständen
- Kontrolle von Fehlermeldungen, gesperrten Listings und anderen Amazon-Problemen
- Abstimmung mit Einkauf, Lager, Versand und anderen internen Bereichen
- Überwachung relevanter Marketplace-Kennzahlen
- Kontrolle und Optimierung der bestehenden Prozesse und Schnittstellen

Weiterentwicklung unserer Verkaufskanäle

Neben Amazon sollst du gemeinsam mit uns weitere Social-Commerce- und Marketplace-Kanäle aufbauen. Dazu können insbesondere gehören:

- Aufbau und Betreuung unseres TikTok Shops
- Aufbau und Betreuung von Facebook- und Instagram-Shopping
- Anlage und Pflege der jeweiligen Produktkataloge
- Anbindung unserer Produkt-, Bestands- und Auftragsdaten

- Entwicklung effizienter Prozesse für Bestellungen, Versand und Retouren
- Prüfung weiterer relevanter Marktplätze und Vertriebskanäle

Dabei erwarten wir nicht, dass du bereits Experte für jeden einzelnen Kanal bist. Wichtig ist uns, dass du E-Commerce-Prozesse verstehst und dich eigenständig in neue Plattformen einarbeiten kannst.

Das solltest du mitbringen

Du hast bereits praktische Erfahrung im operativen Marketplace- oder E-Commerce-Management. Besonders wichtig sind uns:

- Erfahrung mit Amazon Seller Central
- Verständnis von Amazon FBA und FBM
- Erfahrung mit Produktlistings und Produktdaten
- gutes Verständnis von Warenwirtschaft, Beständen und Auftragsprozessen
- sicherer Umgang mit Excel bzw. Google Sheets
- technisches Verständnis für Schnittstellen und automatisierte Prozesse
- strukturierte und sehr sorgfältige Arbeitsweise
- Fähigkeit, Probleme selbstständig zu erkennen und zu lösen
- Interesse an neuen E-Commerce-Kanälen wie TikTok Shop und Social Commerce
- Kenntnisse in Amazon Advertising/PPC, Meta Ads oder TikTok Ads sind von Vorteil, aber nicht zwingend Voraussetzung.

Was die Position besonders macht:

Du übernimmst keinen kleinen Teilbereich, sondern baust gemeinsam mit uns unser internes Marketplace-Management auf.

Die Aufgaben, die aktuell durch externe Dienstleister übernommen werden, holen wir Schritt für Schritt ins Unternehmen. Dadurch hast du großen Gestaltungsspielraum und kannst Prozesse nicht nur verwalten, sondern aktiv verbessern und automatisieren.

Unser Ziel ist ein skalierbares System, mit dem wir Amazon und zukünftig weitere Verkaufskanäle effizient aus einer zentralen Struktur heraus betreiben können.

Das bieten wir Dir:

- Bei uns gibt es zahlreiche Mitarbeitervorteile: unter anderem bieten wir Zuschüsse zur betrieblichen Altersvorsorge, Job-Rad E-Bike-Leasing, eine wöchentliche Massagebehandlung mit geringer Zuzahlung, Shoppingvorteile via Corporate Benefits und vieles mehr...
- Unser Arbeitsplatz liegt im hohen Norden Deutschlands: Wir sind lokal verwurzelt und stärken unsere Region. Bei uns arbeitest Du in unmittelbarer Nähe zu Flensburg, Husum und Schleswig – direkt zwischen den Meeren. Hier bist Du verkehrstechnisch bestens angebunden und kannst Dich im direkten Umfeld Deines Arbeitsplatzes auch erholen, leben und wohnen.
- Du kannst unseren Weg aktiv mitgestalten: Wir bieten viele Möglichkeiten, um Deine Wünsche und Erfahrungen aktiv einzubringen. Deine Kompetenz ist wertvoll für uns und wird entsprechend honoriert.
- Unser Arbeitsumfeld ist einmalig: Unser Unternehmen besteht bereits seit mehr als 45 Jahren. Bei uns arbeitest Du mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung in flachen Hierarchien. Wir greifen Dir unter die Arme und leben den Team-Spirit.
- Ein ausgezeichnetes Betriebsklima in einem generationsübergreifenden Familienunternehmen, das soziale Verantwortung übernimmt. [Das soziale Plus bei mbw® \(PDF\)](#)

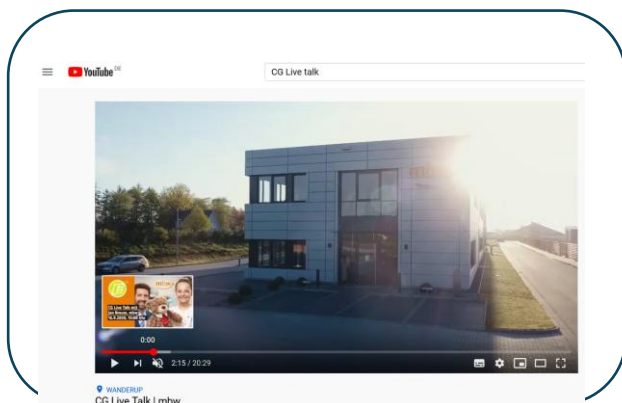
Interesse?

Dann freuen wir uns darauf, Dich kennenzulernen.

Bitte sende Deine Bewerbungsunterlagen als PDF inklusive möglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung per E-Mail an: gesa.christiansen@mbw.sh

mbw Vertriebsges. mbH
Gesa Christiansen
Westerfeld 3
24997 Wanderup
Gesa.Christiansen@mbw.sh
www.mbw.sh

Nähere Informationen zu mbw® findest Du im Internet unter www.mbw.sh oder auf YouTube:



mbw auf YouTube

<https://youtu.be/Qj6aDNeCmAs>

