Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Horgen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Product Manager – Lead Buyer/ Demand Engine – Marketplaces/ PropTech – Zürich (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aufbau qualifizierten Käufer-Traffics über Produkthebel wie Listing-Seiten, Suchfunktion, gespeicherte Suchen und Alerts, SEO und Content
- Zusammenarbeit mit Growth bei Kampagnen und Kanälen, Verantwortung für die Produktseite nach der Landung des Käufers
- Aufbau von Nachfrage für Listings, inkl. Reaktivierung passender Käufer und gezielte Alerts
- End-to-End-Verantwortung für den Käufer-Funnel von Erstbesuch bis Kauf
- Identifikation von Drop-off-Punkten und deren Behebung mittels Experimenten
- Sicherstellen schneller, relevanter Antworten auf Käuferanfragen
- Aufbau der Käuferdatenbank als strategisches Asset mit sauberen Profilen, Suchkriterien, Budget und Finanzierungsstatus
- Systematischer Ausbau der Datenbank über eigene Listings, gespeicherte Suchen, Bewertungen, Partner und Interaktionen
- Aufbau der Qualifizierung von Käufern bezüglich Intent, Budget, Finanzierungsbereitschaft und Timing
- Entwicklung und Einführung von AI-basiertem Matching zwischen Käufern und Immobilien, auch vor Veröffentlichung
- Aufbau von Buyer-Nurturing-Massnahmen zur Bindung passender Käufer
- Identifikation von Käufern, die selbst Immobilienbesitzer sind und Verkaufsbedarf haben, und deren Umwandlung in Verkaufsleads
- Gestaltung von Momenten und Angeboten, die Käufer zu Verkäufern bei uns machen
- Messung und Steigerung der Anzahl Mandate aus dem Käuferbereich
- Eigenständiges Prototyping mit AI-Tools und Testen mit echten Käufern und Maklern innert Tagen
- Enge Zusammenarbeit mit Engineering und Data zur schnellen Umsetzung und Erfolgsmessung
- Schaffung einer messbaren Funnel-Struktur mit klaren Definitionen und verlässlichen Daten

Was Sie ausmacht:
- 6+ Jahre Erfahrung im Produktmanagement mit Fokus auf Growth, Funnels oder Marketplaces
- Erfahrung in Immobilienportalen oder Marketplaces
- Ausgeprägte Hands-on- und Builder-Mentalität
- Nachgewiesene Erfolge bei der Steigerung von Traffic- und Konversionszahlen durch Produktarbeit, nicht nur durch Marketingausgaben
- Eigenständiges Arbeiten mit AI-Tools, inkl. Prototyping und Prompt-Erstellung

- Starke Datenkompetenz: Design von Kundendatenbanken und Datenmodellen, Aufbau von Funnels, Durchführung von Experimenten
- Verständnis von SEO, Such- und Alert-Mechanismen sowie Lead-Management
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, Französisch von Vorteil
- Erfahrung mit CRM- und Lead-Management-Produkten für Vertriebsteams von Vorteil
- Erfahrung in einem Scaleup zwischen Series A und Pre-IPO von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Volle Verantwortung für eine der zentralen Wachstumsengines in unserem Unternehmen
- Kleines, schnelles Team mit direktem Zugang zu Maklern, Käufern und Daten
- Attraktives Vergütungspaket
- Büro in Zürich, flexible Arbeitszeiten und fünf Wochen Ferien pro Jahr