

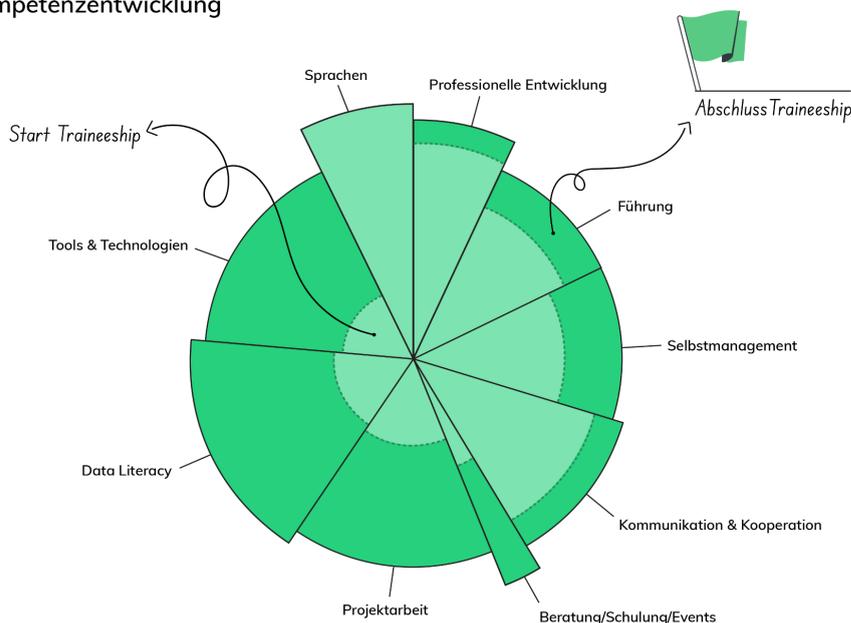
Dein Berufseinstieg in die digitale Analyse

Ziel des Traineeships

Während des Traineeships durchlebst du sechs Monate, in denen wir zusammen alles daran setzen, dich zu unterstützen, damit du grundlegende Kompetenzen eines Junior Analyst & Consultant entwickeln kannst.

Du erhältst die Chance, praxisnah in Themen wie Conversion Rate Optimierung (CRO), Tracking-Setups, Digital Analytics und Data Visualisation einzutauchen und in einem interdisziplinären und agilen Agenturumfeld praktische Erfahrung zu sammeln und dazu ein fundiertes fachliches Know How aufzubauen. Du hast dabei die Möglichkeit, deine überfachlichen Kompetenzen wie Leadership, Projektmanagement, Kommunikation, Kooperation, Beratung, Schulung und Coaching einzusetzen und weiterzuentwickeln.

Kompetenzentwicklung



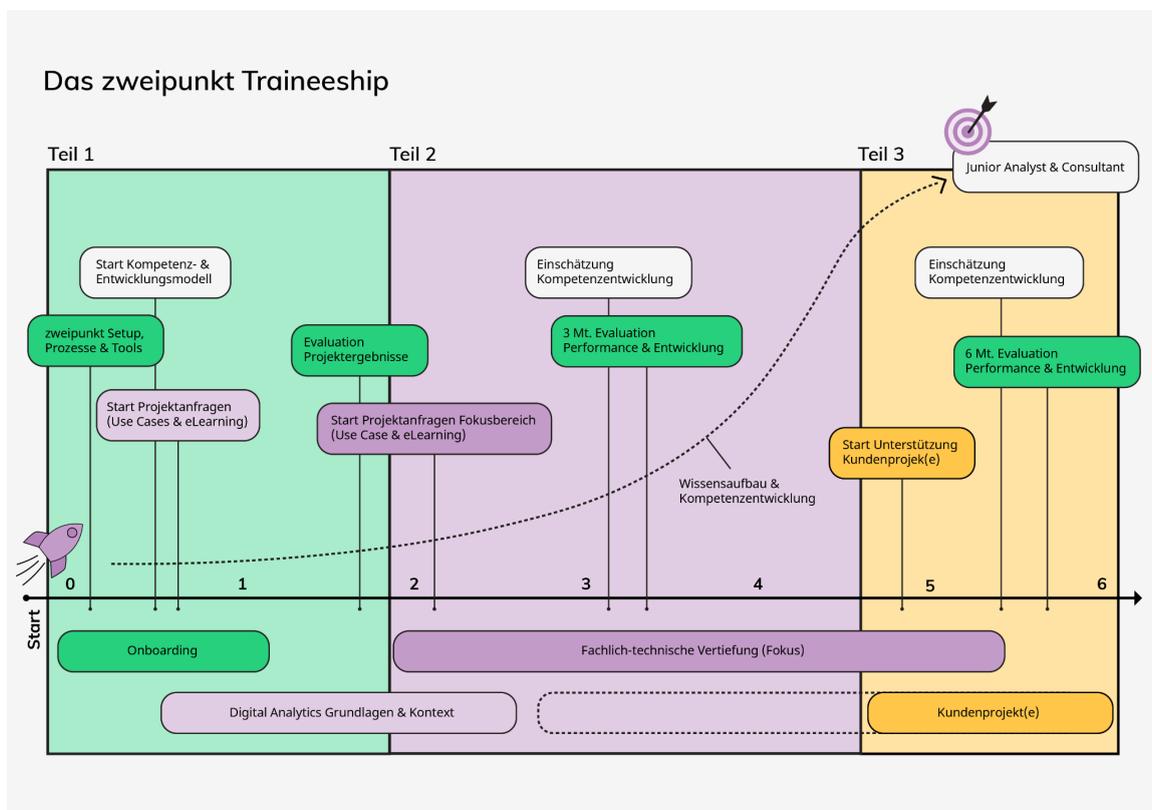
Die Breite der jeweiligen Bereiche definiert die Anzahl Kompetenzen, wobei die Höhe angibt, in welcher Ausprägung die Kompetenzen vorhanden sind. Im Traineeship durchläufst du eine

Entwicklung, in der du deine bestehenden Kompetenzen ausprägst, um damit die Kompetenzen eines Juniors zu erlangen.

Nach erfolgreichem Abschluss des Traineeships kannst du bei uns als Junior Analyst & Consultant in Themen rund um Digital Analytics und der datenbasierten Entscheidungsfindung einsteigen.

Was dich erwartet

Durch aufbauende Lerneinheiten und Use Cases, kombiniert mit eLearnings und Coachings arbeitest du dich realitätsnah in die konzeptionellen und technischen Grundlagen der digitalen Analyse ein. Dabei entwickelst du die Kompetenzen eines zweipunkt Junior Analyst & Consultants und übst die professionelle Beratung von Kundinnen und Kunden.



Methoden Traineeship

Use Cases Unsere speziell für das Traineeship konzipierten Use Cases basieren auf realen Kundenanfragen und simulieren ab dem ersten Tag an die Aufgaben und Herausforderungen eines zweipunkt Junior Analyst & Consultant. Die Use Cases werden mit Rollenspielen ergänzt.

E-Learnings Mittels von uns empfohlenen E-Learnings erarbeitest du dir selbstständig parallel zu

den Use Cases fachspezifisches Wissen. Grundsätzlich kannst und sollst du aber auch selber nach Lernangeboten sowie hilfreichen Inhalten recherchieren.

Lernjournal Während der sechs Monate hilft dir ein Lernjournal dabei, deine Fortschritte zu reflektieren und bewusst zu machen, deinen Lernprozess wo nötig anzupassen und zu verbessern, sowie ein Gespür für die eigenen Kompetenzen zu entwickeln.

Überfachlichen Lern- und Entwicklungsfelder

Nebst dem fachspezifischen Kompetenzaufbau und dem Kennenlernen von diversen Technologien und Tools, geht es in unserem Traineeship vor allem auch darum, die Kultur und die Arbeitsweise von zweipunkt kennen zu lernen, sich in einem multiperspektivischen und oft turbulenten Umfeld zurechtzufinden, umsichtig und selbstorganisiert zu arbeiten aber im richtigen Moment auch Hilfe zu holen und intern wie auch kundenseitig zu kommunizieren und zu kooperieren.

Was bedeutet das für dich?

Qualitätsbewusstsein

Wir haben hohe Ansprüche an uns und unser Umfeld, gerade was die Qualität unserer Dienstleistungen und die Zusammenarbeit mit unseren Kundinnen und Kunden, Partner*innen und Teammitglieder anbelangen.

Unternehmerisches Denken, sorgfältiges und exaktes Arbeiten sowie eine offene und zuvorkommende Kommunikation, ein hohes Qualitätsbewusstsein, und der Wille uns gemeinsam mit unserer Kunden und Kundinnen stetig weiterzuentwickeln, sind grundlegende Anforderungen an jedes zweipunkt Teammitglied.

Selbstorganisation & Eigeninitiative

In unserem dynamischen Alltag ist selbständiges Arbeiten wichtig. Darum solltest du bei offenen Fragen eigenständig recherchieren, auch mal etwas ausprobieren, aber im richtigen Moment nach Hilfe fragen können. Bei zweipunkt erledigen wir unsere Aufgaben selbstverantwortlich und zuverlässig, um konsistente Arbeitsergebnisse liefern zu können. Vielseitigkeit, Flexibilität und Multiperspektivität sind dabei gefragt. Über eine gewisse Frustrationstoleranz solltest du ebenfalls verfügen.

Arbeitsplanung & -organisation

Wir arbeiten oft unter Druck und an mehreren Projekten gleichzeitig. Wichtig ist darum die selbstständige Planung der Arbeitsschritte und Termine. Du solltest in stressigen Situationen den Überblick behalten, Prioritäten setzen können und dein Zeitmanagement im Blick behalten.

Arbeit an Kundenprojekten

Kernaufgabe bei zweipunkt ist die Arbeit an Kundenprojekten. Hierfür solltest du ein Gefühl für die Arbeit, Kommunikation und Kooperation mit unseren Kunden und Kundinnen bekommen. Du wirst Kundenanfragen entgegennehmen, die Herangehensweise an ein Kundenprojekt beherrschen sowie ein Projektverständnis aufbauen.

Hierzu gehören Aufwandsschätzungen und Angebotserstellung, die Projektplanung sowie die Dokumentation und Evaluation der Projektfortschritte.

Informationsbeschaffung

Schnell an die richtigen Informationen heranzukommen ist in unserem Geschäftsfeld enorm wichtig. Deshalb brauchst du ein gutes „Gespür“ für die Beschaffung und die Qualität von Informationen und kannst Wissen realistisch und kritisch einschätzen und richtig einordnen.

Entrepreneurship

Als moderne, agile Organisation beteiligen sich alle Teammitglieder an der kontinuierlichen Entwicklung und Optimierung unseres Unternehmens. Wir wollen zweipunkt strategisch ausrichten, wirtschaftlich führen und weiterentwickeln. Dabei wollen wir Opportunitäten und Risiken antizipieren und neue, innovative Ideen und Produkte auf den Markt bringen. Um diese Ziele zu erreichen, brauchen wir von allen unseren Teammitgliedern Engagement in unserer Organisationsführung- und Entwicklung.

Was ist Digital Analytics?

Digital Analytics ist die Messung, Sammlung, Analyse und Interpretation von Daten aus digitalen Kanälen wie Websites, Social Media und Online-Werbung. Mit diesen Daten können Unternehmen verstehen, wie ihre Kunden online mit ihrem Unternehmen und ihren Werbekampagnen interagieren und welche Aktivitäten am besten auf Ihre Ziele einzahlen.

Warum ist das wichtig? Weil es Unternehmen ermöglicht, ihre digitalen Strategien und Aktivitäten zu optimieren, um mehr Traffic, Leads und Umsatz zu generieren. Indem sie verstehen, welche Inhalte, Angebote und Kampagnen entlang ihrer Customer Journey am besten funktionieren, können sie ihre Ressourcen gezielter einsetzen und so ihren Return on Investment (ROI) optimieren.

Kurz gesagt, Digital Analytics ist der Schlüssel, um im Online-Marketing erfolgreich zu sein und die Erfolgchancen eines Unternehmens zu steigern.