



Weltweit ab Hof

gebana ist Pionierin für Fairen Handel in der Schweiz. Wir arbeiten weltweit mit Bauernfamilien zusammen und verkaufen deren biologische Produkte direkt an Konsumentinnen in Europa. Unsere Vision: Den globalen Handel zu Gunsten von Kleinbauern, der lokalen Wirtschaft und der Umwelt verändern.

Per 01.05.2026 oder nach Vereinbarung suchen wir in Berlin oder Zürich eine:n umsetzungsstarke:n

Head of Growth (E-Commerce)

Als Head of Growth bist du die treibende Kraft hinter dem Wachstum unseres Onlinugeschäfts – mit dem ambitionierten Ziel, Umsatz und Reichweite in den kommenden Jahren zu verdoppeln. Du führst ein interdisziplinäres Team, setzt erfolgreiche Wachstumsstrategien um und arbeitest direkt mit der Geschäftsleitung an der Zukunft von gebana.

DEINE AUFGABEN:

- **Wachstum gestalten:** Du entwickelst eine ganzheitliche Wachstumsstrategie entlang der gesamten Customer Journey – von der ersten Begegnung bis zur langfristigen Loyalität.
- **Neukund:innen gewinnen:** Du identifizierst, bespielst und skalierst wirkungsvolle Kanäle zur Kundengewinnung – sowohl online wie offline.
- **Bestandskund:innen aktivieren:** Du entwickelst Massnahmen zur Aktivierung der Kundenbasis, zur Reaktivierung inaktiver Kund:innen und zur Erhöhung der Kauffrequenz.
- **Loyalität aufbauen:** Du baust Programme zur langfristigen Kundenbindung auf.
- **Datengetrieben entscheiden:** Du arbeitest mit klaren KPIs, leitest aus Daten Hypothesen ab und testest diese systematisch.
- **Budget effizient einsetzen:** Du optimierst den Einsatz des Werbebudgets laufend und stellst damit sicher, dass die im Businessplan gesetzten Ziele erreicht werden.
- **Teamführung:** Du leitest und entwickelst unser interdisziplinäres Growth-Team mit Fokus auf Kundenaktivierung und Performance Marketing.
- **Koordination:** Du arbeitest eng mit unseren Teams Outreach, Kommunikation, E-Commerce sowie Sortiment zusammen.

DEIN PROFIL:

- Du kannst ein **abgeschlossenes Studium** vorweisen – vorzugsweise in den Bereichen Betriebswissenschaften oder Marketing.
- Du bringst mindestes **fünf Jahre Berufserfahrung** in einer Senior-Rolle in den Bereichen Growth, Sales oder Marketing in einem E-Commerce-Umfeld mit B2C-Fokus mit und hast dort Wachstumsziele erreicht oder gar übertroffen.
- Du bringst Erfahrung im strategischen Management mit, **denkst unternehmerisch**, arbeitest strukturiert und kannst komplexe Themen auf den Punkt bringen.
- Du bist **analytisch stark**, verstehst Customer Journeys, Funnels und KPIs und kannst daraus konkrete Massnahmen ableiten.

- Du verfügst über eine **Hands-On-Mentalität**: Du bringst Konzepte auf den Boden, treibst neue Ideen voran und lernst laufend dazu.
- Du bist **technisch bewandert**, der Umgang mit Marketing-Automationen, CRM-Systemen, Werbeanzeigemanagern und BI-Systemen gehört für dich zum Alltag.
- Du kommunizierst ausgezeichnet in **Deutsch** (Muttersprache oder auf muttersprachlichem Niveau) und **Englisch** (sehr gute Kenntnisse).
- Du hast **Erfahrung in der Führung von Teams** und der Zusammenarbeit über Kulturen hinweg.
- Du begeisterst dich für **Nachhaltigkeit, Wirtschaftsethik und gesellschaftlichen Wandel**.

WIR BIETEN:

- Eine sinnstiftende Aufgabe mit gesellschaftlicher Wirkung.
- Vielfältige Herausforderungen, grossen Gestaltungsspielraum, flache Hierarchien und ein kollegiales Umfeld.
- Einen modernen Techstack mit Shopware 6, Klaviyo, getKlar und allen Tools, die du brauchst.
- Ein motiviertes, internationales Team mit viel Herzblut.
- Einen Arbeitsplatz direkt am Hauptbahnhof Zürich oder in Berlin-Kreuzberg.
- Eine marktgerechte Entlohnung mit Benefits wie lebenslangem Mitarbeiterrabatt.

Wenn du dich angesprochen fühlst, möchten wir dich gerne kennenlernen! Bitte sende deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Motivationsschreiben und dem frühestmöglichen Eintrittstermin schnellstmöglich an jobs@gebana.com. Da wir bei gebana alle per du sind, wird auch das Bewerbungsverfahren in dieser Form stattfinden.

KONTAKT:

Philippe Schenkel
044 518 09 29
jobs@gebana.com