

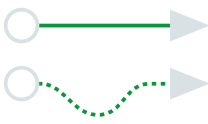
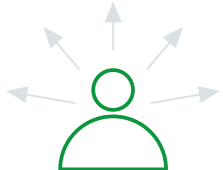


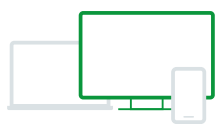



Marketing Manager - Demand Generation 100%

 <p>Vielseitige, verantwortungsvolle und selbstständige Arbeit</p>	 <p>Tolle Teamanlässe jedes Quartal</p>	 <p>Kurze Entscheidungswege</p>	 <p>Viele Möglichkeiten um das Wachstum mitzugestalten</p>
 <p>Flexible Aufteilung zwischen Home Office und Büro</p>	 <p>Junges, motiviertes Team, zieht am gleichen Strick, flache Hierarchie</p>	 <p>Modernste Arbeitsgeräte und Tools</p>	 <p>Weiterbildungen: Schulungen, Präsentationen, Konferenzen</p>

Aufgabenprofil

- Steigerung der Sales Qualified Leads (SQLs) durch effektive Inbound-Marketing-Kampagnen für unsere Agentur.
- Planung, Umsetzung und Optimierung von Inbound-Kampagnen wie Content-Marketing, SEO und Performance-Marketing.
- Unterstützung des Vertriebsteams bei Outbound-Kampagnen und gezielten Lead-Akquisemassnahmen.
- Nutzung und Weiterentwicklung unserer Marketing-Automation-Tools (Hubspot), um Effizienz und Skalierbarkeit sicherzustellen.
- Analyse und Reporting

Wir erwarten

- Abgeschlossenes Studium in Marketing, Kommunikation, Wirtschaft oder einem ähnlichen Bereich.
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren Rolle, idealerweise im Bereich B2B-Marketing oder Demand Generation.
- Fundiertes Verständnis von Inbound- und Outbound-Marketing-Strategien und deren Umsetzung.
- Kreativität und strategisches Denken, kombiniert mit einer „Hands-on“-Mentalität.
- Erfahrung im Umgang mit Marketing-Automation- und CRM-Tools (z. B. HubSpot, Salesforce).