



make your **impact** with us

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen

MarCom Manager – Strategic Marketing & Demand (B2B) (m/w/d)

unbefristet und in Vollzeit (38-Stunden-Woche)

Deine Aufgaben:

- Du entwickelst und verantwortest eine übergeordnete Demand-Generation- und Account-Based-Marketing-Architektur z. B. mit klaren Branchenfokussen wie Healthcare, Science, Verbände oder Corporate
- Du definierst Zielgruppen und Entscheidungstypen und leitest daraus präzise Kernbotschaften je Funnel-Stufe (TOFU / MOFU / BOFU) ab, inklusive der klaren Rollen von Content, Kanälen und Kampagnen
- Du steuerst Konzeption, Umsetzung und Analyse von Marketingmaßnahmen entlang des Full Funnels (Content, Website, SEO/GEO, Social Media, E-Mail-Marketing, Landingpages, Kampagnen) und leitest daraus konkrete Handlungsempfehlungen zur Steigerung von Sichtbarkeit, Nachfrage und qualifizierten Veranstaltungsanfragen ab
- Du entwickelst eine einheitliche KPI- und Reporting-Systematik entlang des gesamten Funnels von Markenwirkung über Nachfrage & Engagement bis hin zu Effizienz und Vertriebsbeitrag
- Du analysierst Daten und Reports, leitest daraus konkrete Handlungsempfehlungen ab und machst die Wirkung von Marketing transparent und steuerbar
- Du übersetzt die Markenstrategie operativ in klare Kommunikationsleitplanken und sorgst für Konsistenz über alle Touchpoints hinweg
- Du wirkst aktiv an Marken-Rollouts mit und unterstützt die interne Markenkommunikation, um ein einheitliches Markenverständnis im Unternehmen zu verankern
- Du erkennst Trends im digitalen und KI-gestützten Marketing und leitest daraus strategisch sinnvolle Weiterentwicklungen und neue Ansätze ab

Was wir uns wünschen:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Marketing, Kommunikation, Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Qualifikation mit relevanter Berufserfahrung
- Mehrjährige Erfahrung im strategischen B2B-Marketing, idealerweise in den Bereichen Growth, Go-to-Market, Demand Generation und Account-Based Marketing

- Fundierte Praxis im B2B Campaign Management, von der strategischen Konzeption über die Umsetzung bis zur Analyse integrierter Full-Funnel-Kampagnen
- Ein ausgeprägtes Verständnis für Marketing-Funnel, Zielgruppen- und Entscheidungslogiken sowie die enge Verzahnung von Marketing und Vertrieb
- Erfahrung darin, Marketing- und Go-to-Market-Strategien in klare Strukturen, Prioritäten und wirksame Maßnahmen zu übersetzen
- Starke Kompetenz in Brand & Communication Strategy, inklusive Messaging, Narrative und konsistenter Markenführung über alle Touchpoints hinweg
- Analytische Stärke und Routine im Umgang mit KPIs, Reporting und datenbasierten Handlungsempfehlungen
- Interesse an KI-gestützten Marketingansätzen mit einem pragmatischen Fokus auf Effizienz, Qualität und Wirkung
- Eine strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie die Fähigkeit, Teams, Kampagnen und Projekte zu orchestrieren

Das erwartet Dich:

Hier bekommst du nicht nur einen Job, sondern ein Erlebnis! Wir bieten dir:

- Ein modernes Arbeitsumfeld mit Mobile-Office-Optionen, spannende Projekte und Raum für viel Eigenverantwortung
- Flache Hierarchien, offene Firmenkultur und ein Team, das dich von Tag 1 an willkommen heißt
- Umfangreiche attraktive soziale Leistungen wie Unterstützung bei der Kinderbetreuung durch den pme Familienservice, Kitaplätze im benachbarten Kindergarten der Messe, Maßnahmen zur betrieblichen Gesundheitsförderung, freies Wasser, Kaffee und Tee, Kantine mit gesunder Speisenauswahl, kostenfreier Parkplatz, Job-Bike oder ÖPNV-Zuschuss

Wir freuen uns auf Deine vollständige Online-Bewerbung.

Jetzt bewerben