

wherever **SIM**

Product Marketing Manager (m/w/x)

IoT | B2B | Growth

Hamburg



Du willst Technik emotional aufladen?

Dann werde Teil unseres Marketing-Teams und bring als Product Marketing Manager*in auf den Punkt, wie unsere SIM-Technologie weltweit Geräte vernetzt und unsere SaaS-Plattform daraus echten Nutzen schafft – und warum das im Alltag von Unternehmen den entscheidenden Unterschied macht.

In unserer Welt geht es oft um Roaming, VPNs und API-Integrationen – aber wir glauben: Was zählt, ist der Nutzen. Du hilfst uns, genau das sichtbar zu machen – klar, verständlich und emotional. Für unsere Kunden, Partner und das Team dahinter.

Und genau hier kommst du ins Spiel.

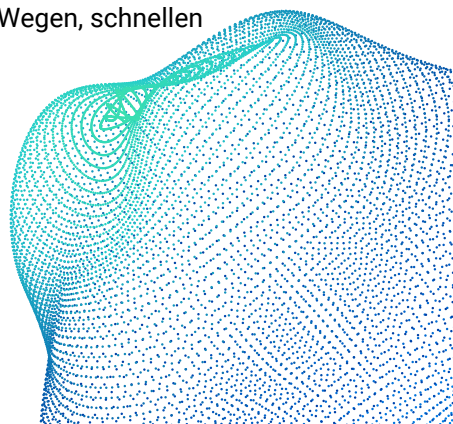
Du hast einen technischen Background – z. B. aus dem Engineering, der IT oder sogar aus der Entwicklung – und weißt, wie komplexe Technologie funktioniert. Gleichzeitig kannst du sie so übersetzen, dass andere sofort den Mehrwert erkennen.

Du denkst dich tief rein und bringst es dann auf den Punkt.

Wer wir sind

Wir bei **wherever SIM** sorgen dafür, dass Maschinen weltweit miteinander sprechen können. Unsere SIM-Karten verbinden Geräte in der E-Mobility, in Smart Cities oder bei erneuerbaren Energien – sicher, zuverlässig, grenzenlos.

Dabei sind wir kein träger Telko-Riese, sondern ein profitables Scale-up mit kurzen Wegen, schnellen Entscheidungen und einem Team, das Bock hat, richtig was zu bewegen.



Was dich bei uns erwartet

In den ersten 6 Monaten...

...tauchst du tief ein:

- 🔍 Du lernst das Produkt, den Markt und unsere Zielgruppen wirklich kennen – durch Daten, durch Gespräche, durch echtes Zuhören und Verstehen.
- 🗣️ Du entwickelst eine Positionierung und ein Messaging, das den Nerv trifft – in verschiedenen Längen, Tiefen und Formaten.

Danach wirst du zum Dreh- und Angelpunkt für unsere Produktkommunikation:

- **Du entwickelst Produkt-Botschaften** und bringst komplexe technische Zusammenhänge auf den Punkt, ohne an Tiefe zu verlieren.
- **Du koordinierst Go-to-Market-Initiativen**, wenn wir neue Features oder Produkte launchen. Dabei
- **Du baust Inhalte, die konvertieren**: Website, Landingpages, Sales-Unterlagen, Whitepaper, Battle Cards – immer abgestimmt auf die Customer Journey.
- **Du entwickelst Messaging & Content-Strecken**, die Sales & Marketing dabei unterstützen, Leads, Test-Kunden und Kunden mit genau den richtigen Inhalten zur richtigen Zeit zu versorgen.
- **Du kennst die Fragen aus dem Markt** – und bringst sie ins Produktteam, um als Sparringspartner den Fokus zu schärfen und die Kommunikation auf den Punkt zu bringen.

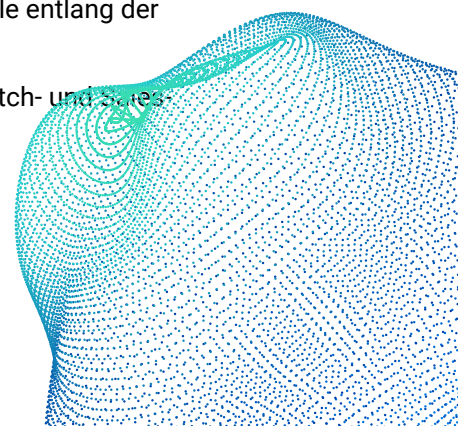
Was du mitbringst

Must-haves:

- Technischer Background (z. B. Informatik, Elektrotechnik, IT-Management oder vergleichbare Erfahrung in Engineering oder Entwicklung) – du verstehst die Architektur moderner IT-Lösungen (z. B. Netzwerke, APIs, Integrationen) und fühlst dich wohl in Gesprächen mit Product- und Engineering-Teams.
- Fundierte Erfahrung mit Produktpositionierung & Messaging-Strategien, idealerweise im B2B- oder Tech-Umfeld.
- Erfahrung in der Erstellung strategischer B2B-Personas und ICPs – vom CTO bis zum Einkäufer.
- Erfahrung im Go-to-Market – mit Fokus auf klare Priorisierung, Timing und Wirksamkeit.

Nice-to-haves:

- Erfahrung in **IoT**, **Telko** oder **B2B-SaaS**.
- Datenbasierter Blick auf UX & Conversion – du erkennst Optimierungspotenziale entlang der gesamten Journey.
- Kenntnisse in CMS-Systemen, A/B-Testing oder Entwicklung überzeugender Pitch- und Sales-Materialien.

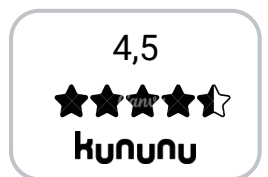


Worauf du dich bei uns freuen kannst:

- **Volle Bühne:** Du verantwortest die gesamte Produktkommunikation – von der ersten Idee bis zur letzten Slide.
- **Großer Hebel:** Der IoT-Markt wächst rasant – aber das Messaging ist von vorgestern. Du weckst Emotionen, statt nur über Features zu sprechen.
- **Gestaltungsspielraum:** Viele Grundlagen im Marketing steckst du bei uns erst selbst ab und entwickelst sie mit uns weiter. Deine Ideen schaffen Standards, an denen wir uns orientieren.
- **Kurze Wege:** Direktes Sparring mit Jan Hendrik (Marketing), Sascha (Sales) und Tim (Produkt und Geschäftsführung) - für schnelle Entscheidungen, direktes Feedback und echte Wirkung.
- **Eine Kultur, die dich mitnimmt:** Du wirst gehört, bekommst Verantwortung – und ein Umfeld, das mit dir wachsen will.
- **Flexibles Arbeiten:** Hybrid? Im Office? Gleitzeit? Hauptsache, du kannst gut arbeiten.
- **Zuschüsse & Extras:** Für ÖPNV, Internet oder Urban Sports Club. Plus: 5 Tage Sonderurlaub für Social Responsibility und kostenloser Zugang zum Mental Health Tool Open-Up für dich und drei deiner Liebsten.

Über uns:

Wir bieten dir die Möglichkeit, in einer der Zukunftsbranchen schlechthin durchzustarten - und das in einer wertschätzenden Unternehmenskultur. Seit unserer Gründung 2015 sind wir kontinuierlich auf einem gesunden Wachstumskurs und überzeugen dabei Kunden wie SEAT Mo, Hewlett-Packard, DM Drogerie Markt, Horsch und MER. Für uns ganz klar: everybody is welcome! Bei uns gehört Vielfalt zum Standard, ob im Team oder in unseren Lösungen. Wir freuen uns auf dich – unabhängig von Herkunft, Geschlecht oder Lebensweise.



Klingt nach einem Match?

Dann freut sich unsere Kollegin Joline über deine Bewerbung mit Angabe deiner Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung.

Joline Drüke | Telefon: +49 (40) 228 52 57 53 | E-Mail: hr@whereversim.de

