B2B Marketing Manager (m/w/d) – Lead Generation & Campaigns

Anstellungsart: Vollzeit (Teilzeit möglich)
Startdatum: sofort

CONWEAVER – WE MAKE YOUR DATA WORK with data driven, automated enterprise knowledge graphs

CONWEAVER entwickelt mit Linksphere eine Enterprise Context & Knowledge Graph Platform, die verteilte Unternehmensdaten semantisch verbindet und für Menschen, Analytics und AI nutzbar macht. Unsere Technologie schafft den Kontext für Engineering Intelligence, Digital Threads und AI-basierte Anwendungen in komplexen Industrieunternehmen. Das CONWEAVER-Produkt Linksphere® erzeugt automatisierte semantische Vernetzung heterogener Enterprise-Daten, die unter anderem über intuitive Applikationen von Mitarbeitern und AI abrufbar und austauschbar sind. Dies erlaubt eine neue Dimension der Zusammenarbeit wie auch der Datentransparenz, d.h. zum Beispiel der Nachvollziehbarkeit von Entscheidungen, Änderungen und Anforderungen, der Nachverfol-gung von Produkten und Chargen, sowie des Findens von Ansprechpartnern und Experten. Mehrdimensionale Produktentwicklungs- und Produktionsprozesse werden so transparent und nachvollziehbar.

Wir freuen uns auf deine Unterstützung in unserer Marketingabteilung!

Über die Rolle

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine Marketing-Persönlichkeit, die unser operatives Marketing eigenständig vorantreibt und insbesondere unsere Aktivitäten zur Leadgenerierung übernimmt.
Die Position verbindet Digital Marketing und Lead Generation mit klassischem operativem Marketing. Du planst und steuerst Kampagnen, arbeitest mit einer AI-basierten Marketing-Plattform und sorgst gleichzeitig dafür, dass unsere vielfältigen Marketingaktivitäten professionell umgesetzt werden – von Veranstaltungen und Einladungen bis hin zu Präsentationen, Bildern und Marketingmaterialien.
Du arbeitest eng mit der Leitung Vertrieb & Marketing, unserem Business Development, dem Partnermanagement sowie unserer externen Marketing-Agentur zusammen.

Deine Aufgabe

Lead Generation & Kampagnenmanagement

- Planung und Umsetzung von Account-Based- und Persona-basierten Marketingkampagnen für ausgewählte Zielunternehmen und Entscheidergruppen
- Eigenständige Betreuung und Nutzung einer AI-basierten Marketing-Plattform
- Entwicklung und Umsetzung zielgruppenspezifischer Kampagnen zur Gewinnung potenzieller Neukunden
- Erstellung und Koordination der benötigten Kampagneninhalte und Marketingmaterialien
- Monitoring und Auswertung relevanter Kampagnen-KPIs
- Ableitung von Optimierungsmaßnahmen und kontinuierliche Verbesserung der Kampagnen
- Gemeinsame Definition und kontinuierliche Optimierung des Lead-Management-Prozesses von Marketing Qualified Leads über Sales Qualified Leads bis zur Opportunity.

Marketing Operations & Content

- Unterstützung bei der Planung und Umsetzung unserer laufenden Marketingaktivitäten
- Erstellung und Pflege von Marketingmaterialien, Präsentationen und weiteren Vertriebsunterlagen
- Erstellung und Bearbeitung von Bildern und einfachen Grafiken
- Unterstützung bei der Erstellung und Veröffentlichung von Content
- Pflege und Aktualisierung bestehender Marketinginhalte und -kanäle
- Koordination externer Dienstleister und Zusammenarbeit mit unserer Marketing-Agentur

Events

- Planung und organisatorische Vorbereitung eigener Veranstaltungen sowie unserer Teilnahme an externen Events

- Erstellung und Versand von Einladungen
- Teilnehmermanagement und Kommunikation mit Kunden, Interessenten und Partnern
- Vorbereitung von Präsentationen, Materialien und Werbemitteln
- Unterstützung und Betreuung der Veranstaltungen vor Ort
- Nachbereitung von Events und Unterstützung bei daraus entstehenden Vertriebsaktivitäten

Dein Profil

Wir suchen keine Person, die lediglich einzelne Marketingaufgaben abarbeitet. Wir wünschen uns jemanden, der Verantwortung für Themen übernimmt, Dinge selbstständig organisiert und gleichzeitig gerne operativ arbeitet.

Idealerweise bringst du Folgendes mit:

- Abgeschlossenes Studium oder Ausbildung im Bereich Marketing, Kommunikation, Medien, BWL oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Marketing, insbesondere Demand Generation, Campaign Management oder Marketing Automation
- Erfahrung mit CRM-, Marketing-Automation- oder Campaign-Management-Systemen von Vorteil
- Sicherer und produktiver Umgang mit AI-gestützten Tools zur Recherche, Content-Erstellung, Kampagnenplanung und Marketingautomatisierung
- Sicherer Umgang mit gängigen Office- und Marketing-Anwendungen
- Grundkenntnisse in der Erstellung und Bearbeitung von Bildern und Grafiken
- Sehr gute organisatorische Fähigkeiten und eine strukturierte, zuverlässige Arbeitsweise
- Gute schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten
- Eigeninitiative und die Bereitschaft, Themen selbstständig voranzutreiben
- Freude an einer Rolle, die sowohl konzeptionelle als auch sehr praktische Aufgaben umfasst

Was die Position besonders macht

Bei uns bist du nicht für einen kleinen Ausschnitt des Marketings zuständig. Du erhältst einen breiten Einblick in unser gesamtes B2B-Marketing und kannst eigene Themen von der Idee bis zur Umsetzung begleiten.
Dabei arbeitest du unmittelbar mit der Leitung Vertrieb & Marketing, der Geschäftsführung und unserem Partnermanagement zusammen. Durch unsere Unternehmensgröße sind die Entscheidungswege kurz und du kannst eigene Ideen schnell in die Praxis bringen.
Die Position bietet zudem Entwicklungspotenzial: Mit zunehmender Erfahrung kannst du schrittweise mehr Verantwortung für Kampagnen, Leadgenerierung und weitere Marketingaktivitäten übernehmen.

Bewerbung

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann bewerbe dich per E-Mail an jobs@conweaver.com
Wir freuen uns auf deine Bewerbung.