

## MARKETING AUTOMATION SPECIALIST (m/w/d)



Hybrid



Hamburg



ab sofort

### Über Leadwunder

Leadwunder ist die führende Marketing- & Sales Beratung für digitales B2B Leadmanagement end-to-end. Inspiriert durch das enorme Wertpotenzial von digitalem Marketing und Sales ermöglicht Leadwunder B2B Playern den Aufbau von digitalem Leadmanagement: von der digitalen Lead-Generierung, über die Qualifizierung bis zur Konvertierung in zusätzliches Geschäft. Durch eine einmalige Kombination aus tiefer B2B Marketing-, Vertriebs- und Prozessexpertise und den Einsatz modernster Technologie ermöglicht Leadwunder in kürzester Zeit signifikante Resultate für unsere Kund\*innen – vom Global Player bis zum Startup.

### Über Deine neue Position

Als **Marketing Automation Specialist** bist du unser Mastermind für Digital Lead Management durch Marketing und Sales Automation. Du bringst unsere Kund\*innen durch den Aufbau und die Optimierung von Marketing Automation und CRM Tools auf ein neues Level.

### Deine Rolle in unserem Team

- Du bist der (technische) „Product Owner“ für diverse Automation und CRM Tools (z. Bsp. HubSpot, Zapier) und im engen Austausch mit Marketing, Sales und Customer Success Management (intern und bei unseren Kund\*innen)
- Du identifizierst neue Trends im B2B Lead Management mit Fokus auf Prozessautomatisierungen und erarbeitest mit den Projektteams Lösungen für die Kund\*innen
- Du übernimmst die Entwicklung und Umsetzung von z.B. Scoring-Modellen und Nurturing-Clustern basierend auf abgestimmten Daten und Segmenten
- Du setzt automatisierte, performance-orientierte Marketing-Kampagnen (Formulare, Landingpages, Mailings, etc.) technisch so um, dass Steuerung und Optimierung gewährleistet sind (z.B. durch A/B-Tests, lückenloses Datentracking & -reporting)
- Du erarbeitest ganzheitliche, bereichsübergreifende Lösungen und berätst unsere Kund\*innen so, dass der nachhaltige Erfolg der Maßnahmen sichergestellt wird

- **Dein Profil**
- Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich (Digital-)Marketing, IT oder mindestens ein Jahr Erfahrung in einer Position als Marketing Automation Manager\*in / Specialist / Consultant mit digitalem Schwerpunkt – idealerweise in einer B2B Umgebung
- Deine Vorkenntnisse in Marketing-Automation- und CRM-Tools – insb. HubSpot – sind von Vorteil
- Du verfügst über ein grundsätzliches Verständnis von JavaScript und / oder Python und bist mithilfe von KI-Sprachmodellen in der Lage, einfache Codes zu programmieren
- Du teilst unsere Begeisterung für Daten und weißt diese durch Erfassung und Aufbereitung für Optimierungen einzusetzen
- Du konntest bereits Erfahrungen im Bereich Lead-Management sammeln
- Du hast ein ausgeprägtes Verständnis von digitalem Marketing & Sales, kennst dich mit bereichsspezifischen KPIs aus und hast „Hunger“ auf kontinuierliche Verbesserung
- Du hast eine überdurchschnittliche Lernbereitschaft und insbesondere die Eigenschaft, eigenständig nach Lösungen zu suchen
- Du hast eine ausgeprägte technologische / digitale Affinität und Spaß daran, Tools selbst weiterzuentwickeln
- Du verfügst über sehr gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, arbeitest selbstständig und bist ein Teamplayer
- Du hast fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil
- Du bist ein Teamplayer und arbeitest gern im Büro gemeinsam mit Deinem Team oder auch nach Absprache remote

## Deine Vorteile

- Ein fantastisches Team, mit dem man auch nach der Arbeit Spaß haben kann - wir lieben unsere Team-Events!
- Arbeit mit neuesten Technologien, sowohl für unsere Kunden als auch intern
- Ein enormes Weiterentwicklungspotential, u.a. durch regelmäßige Feedbackgespräche
- Flexible Arbeitszeiten und Arbeitsorte, New Work wird bei uns wirklich gelebt!
- Internationale Kunden mit hoher Branchen-Diversität
- Flache Hierarchien und kurze Wege gehören zum Alltag selbstverständlich dazu
- Attraktiver Arbeitsplatz in kollegialer und angenehmer Atmosphäre

**Diese Stelle klingt ganz nach dir? Dann sende uns deine Bewerbung (Lebenslauf und kurzes Motivationsschreiben mit Bezug auf die genannten Anforderungen) an die folgende Adresse [career@leadwunder.com](mailto:career@leadwunder.com).**

**Weitere Informationen zu **Leadwunder** kannst du unserer **Website** entnehmen.**

**Wir freuen uns sehr von dir zu hören!**