

Senior Consultant



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 Senior Consultant hast du die Zügel in der Hand, um unsere Projekte zu gestalten und in die Umsetzung zu bringen. Mit der Leadwunder-DNA im Blut brennst du für das Thema Digital Lead Management und agierst als Partner unserer Kund*innen auf Augenhöhe. Ob Sparring mit Vertrieb und Marketing des/der Kund*innen oder die Kommunikation ins Top Management – du treibst unsere Kund*innen voran und gestaltest mit ihnen zusammen Veränderungen

Deine Rolle in unserem Team

- Du bist für das Customer Success Management verantwortlich – Du interessierst Dich vor allem dafür, wie unsere Kund*innen durch unsere Projekte erfolgreicher werden
- Du bist der Dreh-und Angelpunkt unserer Kundenbeziehung: von der Vision, über die Strategie bis hin zur Umsetzung durch konkrete Maßnahmen und Lösungen
- Du bist die zentrale Kraft in der (digitalen) Marketing & Sales Transformation unserer Kund*innen - Du setzt konkrete Projekte um, denkst aber immer auch an die „next steps“
- Du konzipierst Workshops und moderierst diese, nachdem Du komplexe Themen in überzeugende Ergebnispräsentationen verwandelt hast
- Du übernimmst die Projektsteuerung, die Kampagnenplanung und das Stakeholder Management
- Du kümmerst dich um die Erstellung und Pflege von Projektplänen, Reportings und KPIs

Dein Profil

- Du verfügst über ein breitgefächertes Marketing- und Vertriebswissen – optimalerweise im B2B-Kontext
- Du hast mindestens 3 Jahre Erfahrung im Consulting/Projekt-/Customer Success Management gesammelt, entweder in einer Unternehmensberatung/Agentur oder in einer cross-funktionalen Verantwortung in großen Organisationen
- Du hast cross-funktionale Projekte erfolgreich eigenverantwortlich koordiniert und begleitet und tiefe Erfahrung im Schnittstellenmanagement von großen Organisationen gesammelt
- Du arbeitest selbstständig, lösungsorientiert und strukturiert an Aufgaben und Projekten und hast eine ausgeprägte analytische Denkweise
- Die Kunden stehen für dich im Mittelpunkt und der Dienstleistungsgedanke ist immer präsent
- Du bist kommunikationsfreudig, begeisterungsfähig und kannst auch andere begeistern
- Du lernst gerne dazu und treibst Verbesserungen aktiv voran
- Du hast ein sicheres und seniores Auftreten, auch in der Kommunikation ins Management
- Du kannst präsentieren und überzeugen – sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch
- Du bist ein offener und kreativer Mensch und arbeitest genau so gerne im Team wie autark von zuhause

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.

Weitere Informationen zu **Leadwunder kannst du unserer [Website](#) entnehmen.**

Wir freuen uns sehr von dir zu hören!