

## JUNIOR PERFORMANCE MARKETING MANAGER\*IN



Unbefristet



Office



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

In deiner neuen Rolle als Junior Performance Marketing Manager\*in legst du unseren Kund\*innen anhand von Daten und Fakten die Kampagnenperformance dar. Deine Expertise und dein data-driven Mindset bringt jede Kampagne zum Erfolg, wobei die Leadgewinnung/generierung für unsere B2B-Lösungen stets im Mittelpunkt steht.

### Deine Rolle in unserem Team

- Du unterstützt den/die Senior Performance Marketing Manager\*in der strategischen Planung, Umsetzung und Optimierung von Performance Marketing Kampagnen (u.a. via Google, LinkedIn, Facebook etc.)
- Du unterstützt bei der Konzeption und Umsetzung von kampagnen- und kanalspezifischen Inhalten für wertschaffende Sales-Kampagnen
- Du erstellst aussagekräftige Reportings und Forecasts sowie ein kontinuierliches Tracking der Kampagnenperformances und nutzt diese zur Analyse der Profitabilität der einzelnen Maßnahmen
- Du hast die Bedürfnisse der Kund\*innen stets im Blick und betreust diese entlang der gesamten Customer Journey
- Du übernimmst das permanente Testing zur Verbesserung der wichtigsten KPI's bzw. der Conversion-Rate (Anzeigentexte, Kampagnenstruktur, Landingpages)
- Du fungierst als zentrale Schnittstelle zwischen externen Werbepartnern (Google, LinkedIn, Facebook etc.) und dem Team des/der Kund\*in.

## Dein Profil

- Du konntest bereits praktische Erfahrungen sammeln in den Bereichen Lead Generation/ Performance/Digital/Social Media Marketing, idealerweise im B2B Kontext
- Du bringst erste Kenntnisse in der Bedienung von digitalen Anzeigen-Tools mit (insb. LinkedIn Campaign-Manager, Google Ads, Facebook for Business)
- Du bist geübt im Umgang mit digitalen Marketingsystemen und Analyse-Tools wie Google Analytics, Google Tag Manager, LinkedIn- & Facebook Ad-Manager
- Du hast Spaß am direkten Kund\*innenkontakt und an der Kunst des Verkaufens
- Du hast ein rudimentäres Verständnis von digitalem Marketing und Sales mit Schwerpunkt auf B2B und „Hunger“ auf kontinuierliche Verbesserung
- Du hast eine überdurchschnittliche Lernbereitschaft und insb. 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, von denen du Handlungsempfehlungen ableiten kannst
- Du bist sicher im Umgang mit PowerPoint und bringst Präsentationsskills mit (Targeting Workshops, Jour Fix usw.)
- Du verteidigst Medienentscheidungen sowohl analytisch als auch kritisch und berücksichtigst dabei alle Geschäfts- und Marketingziele

## Nice to have

- Erste Erfahrungen in der Anbindung von Schnittstellen- und Marketing Automation Tools (z.B. Zapier, HubSpot, Pipedrive, Cloud.io)

## 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!**