

SENIOR PERFORMANCE MARKETING MANAGER*IN



Unbefristet



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

In deiner neuen Rolle als Senior Performance Marketing Manager*in bist Du unser „Mastermind“ zur Generierung von relevanten B2B Leads über digitale Kanäle. Deine Expertise und dein data-driven Mindset bringt jede Kampagne zum Erfolg und Du legst unseren Kund*innen anhand von Daten und Fakten die entsprechende Kampagnenperformance dar. Die Leadgewinnung/generierung für unsere B2B-Lösungen steht dabei stets im Mittelpunkt.

Deine Rolle in unserem Team

- Du übernimmst und verantwortest die strategische Planung, Umsetzung und Optimierung der 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
- Unter Berücksichtigung aktueller Trends wendest Du (bewährte) Methoden zur Lead-generierung an und kennst dich mit dessen Formaten und Kanälen aus
- 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 hast mehrjährige praktische Erfahrungen in den Bereichen Lead Generation/Performance/Digital/Social Media Marketing, idealerweise im B2B Kontext
- Du bringst fundierte Kenntnisse in der Bedienung von digitalen Anzeigen-Tools mit (insb. LinkedIn Campaign-Manager, Google Ads, Facebook for Business)
- Du bist erfahren im Umgang mit digitalen Marketingsystemen und Analyse-Tools wie Google Analytics, Google Tag Manager, LinkedIn- & Facebook Ad-Manager
- Du bist Profi beim Thema Lead Generierung und erfahren in der technischen Umsetzung bestehender und neuer innovativer Ansätze in allen relevanten Kanälen
- Du hast Spaß am direkten Kund*innenkontakt und an der Kunst des Verkaufens
- Du hast ein ausgeprägtes 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.
- Du hast fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil

Nice to have

- 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.

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