

## PROJEKT 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

Als Projekt Manager\*in 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 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 2 Jahre Erfahrung im Projektmanagement/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 Auftreten, auch in der Kommunikation ins Management
- Du kannst sehr gut präsentieren und überzeugen – sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch
- Du bist ein offener und geselliger Mensch und arbeitest genau so gerne im Team wie autark von zuhause

## Nice to have

- Du hast bereits Lead Management-Projekterfahrung
- Du hast mit Marketing Automation/CRM Tools wie z.B. HubSpot oder Salesforce gearbeitet
- Du kennst dich mit SEM oder LinkedIn und Facebook aus

## 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!**