

Marketingleitung für Growth-Hacking bei Start-up in München

Unser Auftraggeber ist Marktführer für innovative digitale Mitarbeiter-Benefits. Die smarten Produkte unseres Klienten unterstützen Arbeitgeber, seinen Arbeitnehmern eine wertschätzende Kultur zu bieten, um die Arbeitgeberattraktivität und Mitarbeitermotivation spürbar zu steigern und Fluktuation und Fehlzeiten zu reduzieren. Ohne starre Hierarchien zeichnet sich das Unternehmen durch eine „Respektkultur“ sowie eigenverantwortliches, unternehmerisches Handeln aus. Seit fünf Jahren am Markt, ist das Unternehmen durch renommierte Investoren finanziell bestens ausgestattet, arbeitet operativ positiv und beschäftigt in der Zentrale in der Münchener Innenstadt sowie an weiteren Standorten insgesamt 50 Mitarbeiter. Mit 5.500 Firmenkunden sind die Produkte unseres Kunden bereits sehr gut etabliert. Zur weiteren, auch internationalen, Expansion suchen wir den

Director Marketing (m/w/d)

Der/die Positionsinhaber/in ist mit einem derzeitigen Team von fünf Mitarbeitern für sämtliche Vermarktungsaktivitäten des Unternehmens verantwortlich. Hierzu gehören neben der Schaffung von Markt-Awareness vor allem die (Marketing Qualified) Lead Generierung, die in der Folge von Seiten der Sales-Abteilung in Kunden konvertiert werden können. Um eine signifikante Steigerung der Leads zu erreichen, analysieren Sie das „ideal customer profile“, optimieren sehr zahlengetrieben die entsprechenden Kampagnen sowie die Media Spendings und steuern externe Dienstleister und Agenturen. Insgesamt verantworten Sie sämtliche Marketing-Prozesse und -Abläufe sind Impulsgeber und Motivator und bauen das Marketing-Team weiter auf.

Sie sind der ideale Kandidat, wenn Sie überzeugende Marketing-Expertise aus Scale-up Unternehmen des B-to-B Bereiches sowie Management Erfahrung vorweisen können. Mit einer positiven Attitüde, Dynamik und Ambition ausgestattet, suchen wir eine Persönlichkeit, die es schätzt, mit ihrer Arbeitsleistung zum messbaren Erfolg des Unternehmens beitragen zu können. Sie verfügen über ausgeprägtes unternehmerisches Denken, haben den Blick für das Ganze und können strategisch, konzeptionell arbeiten. Sie sind aber auch zum „deep dive“ bereit und fähig und agieren zahlenbasiert. Die hierfür relevanten Performance-Tracking Tools sind Ihnen bestens vertraut. Sie führen Ihre Mitarbeiter reflektierend und wertschätzend mit hoher persönlicher Identifikation und sind ein Teamplayer.

Geboten wird eine Position mit großer Verantwortung, hohem Gestaltungsspielraum und der Möglichkeit, Innovationen zu treiben. Wenn Sie sich angesprochen fühlen, stehen wir Ihnen für einen ersten Gedankenaustausch gerne zur Verfügung. Absolute Diskretion, die Berücksichtigung von Sperrvermerken sowie die Beachtung der DSGVO sichern wir Ihnen selbstverständlich zu. Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **BC 100091** an simone.haeberlin@busold-consulting.de.

BUSOLD CONSULTING GMBH

Loogestieg 7 • 20249 Hamburg • Telefon +49 - 40 - 21 99 33 77

www.busold-consulting.de