

Marketingleitung für Growth-Hacking bei etabliertem Start-up in München

**Unser Auftraggeber ist Marktführer für innovative digitale Mitarbeiter-Benefits. Die smarten Produkte unseres Klienten unterstützen Arbeitgeber, den Mitarbeitern 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 sechs 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 6.000 Firmenkunden sind die Produkte unseres Kunden bereits sehr gut etabliert. Zur weiteren, auch internationalen, Expansion suchen wir den**

## **Director Marketing & Growth (m/w/d)**

Der/die Positionsinhaber/in ist mit einem derzeitigen Team von fünf Mitarbeitern für sämtliche Marketingaktivitäten des Unternehmens verantwortlich. Hierzu gehören neben der Schaffung von Awareness vor allem die (Sales 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 die „ideal customer profiles“, 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 aus.

Sie sind der ideale Kandidat, wenn Sie überzeugende Performance Marketing und Growth Hacking-Expertise aus Scale-up Unternehmen des B-to-B (SaaS) Bereiches sowie Managementfahrung vorweisen können. Mit einer positiven Attitüde, Dynamik und Ambition ausgestattet, suchen wir eine Persönlichkeit, die mit ihrer Arbeitsleistung direkt zum messbaren Erfolg des Unternehmens beitragen möchte. 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 stets zahlenbasiert. Die hierfür relevanten Performance Marketing 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, zum Erfolg des Unternehmens direkt beizutragen. Gerne steht Ihnen unser Geschäftsführer Matthias Busold für einen ersten Gedankenaustausch 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 100096** an [simone.haeberlin@busold-consulting.de](mailto:simone.haeberlin@busold-consulting.de).

## **BUSOLD CONSULTING GMBH**

Loogestieg 7 • 20249 Hamburg • Telefon +49 – 171 - 7641268

[www.busold-consulting.de](http://www.busold-consulting.de)