

**You've got the right ideas.
We've got the right benefits.**

Join us.



(Senior) Vertriebsmarketing Manager (m/w/d) - Düsseldorf



Düsseldorf



Full-time
employee



Professional/Experienced



65.000 €-
80.000 €



4,1

Apply

Deine Aufgaben:

- Konzeption, Planung und Steuerung zielgerichteter Marketingmaßnahmen zur direkten Unterstützung von Vertriebsinitiativen, Leadgenerierung und Kundenbindung
- Erstellung und kontinuierliche Optimierung vertriebsrelevanter Materialien wie Sales-Pitches, kundenspezifischer Präsentationen, Case Studies und weiterer Materialien zur Steigerung von Conversion und Kundenbindung
- Inhaltliche Mitgestaltung und operative Begleitung von Kundenveranstaltungen vor Ort zur Leadgenerierung, Schulung sowie zum Austausch mit relevanten Zielgruppen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb zur Bedarfsidentifikation, Bereitstellung von Marketing-Support und Entwicklung geeigneter Tools zur Effizienzsteigerung
- Monitoring und Analyse der Performance von Marketingmaßnahmen mit dem Ziel einer kontinuierlichen Optimierung
- Durchführung von Wettbewerbs- und Marktanalysen zur Identifikation von Chancen sowie zur Stärkung

unserer Positionierung als Thought Leader

- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit B2B Brand, Content, Produktmarketing, CRM, E-Commerce und Vertrieb, um alle Aktivitäten auf die Unternehmensziele auszurichten

Das bringst Du mit:

- Bachelor oder Master im Bereich Marketing, Kommunikation, Wirtschaftswissenschaften o.ä.
- Mehrjährige Erfahrung im B2B- oder Vertriebs-Marketing, idealerweise in einer vertriebsnahen Rolle. Vertriebserfahrung ist ein Plus
- Ausgeprägte Fähigkeit, vertriebsrelevante Inhalte wie Sales-Unterlagen, Präsentationen oder Case Studies zielgruppengerecht zu entwickeln
- Nachweisbare Erfolge in der Konzeption und Umsetzung von Marketingmaßnahmen zur Unterstützung von Vertrieb, Leadgenerierung und Kundenbindung
- Hohe Analysekompetenz sowie Erfahrung bei der datenbasierten Optimierung von Marketingmaßnahmen
- Sicherer Umgang mit Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie die Fähigkeit, daraus strategische Handlungsempfehlungen abzuleiten
- Starke Präsentationsfähigkeiten sowie ausgeprägte Kommunikations- und Stakeholder-Management-Skills, insbesondere in der engen Zusammenarbeit mit Vertrieb und cross-funktionalen Teams
- Strukturierte, eigenständige und ergebnisorientierte Arbeitsweise mit einem hohen Maß an Umsetzungsstärke
- Kreativität gepaart mit einem starken strategischen und kommerziellen Verständnis
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Erfahre mehr über diesen Job

Öffnen... 

Deine Benefits

Deine Ansprechperson

Du hast noch Fragen?
Dann melde dich gerne bei uns.



Janne Minoux

Manager Human Resources Recruiting

Kontaktieren

Apply