

B2B Marketing Manager (w/m/d), 50.000-65.000€
Festanstellung · Vollzeit · München · vor Ort oder Hybrid

Wer sind wir?

Wir sind eine stark wachsende Google Ads & E-Mail Marketing Agentur mit Sitz in Fürstenfeldbruck (bei München). Unser dynamisches Team aus Digital Natives betreut die spannendsten E-Commerce Brands (z.B. AG1, PURELEI, mammaly) und macht sie zu den Marktführern im DACH-Markt.

Die nächsten Jahre wollen wir unsere Wachstums-Journey fortführen. Dazu wollen wir jetzt mit einem content-driven Marketingansatz mehr Interesse & Erstgespräche mit unseren Zielkunden erzielen. Du möchtest dafür mit uns die nächsten Schritte einleiten und unser B2B Marketing auf's nächste Level bringen? Lets Go!

Deine Aufgaben

- Du bist für die Planung und Umsetzung von Marketing-Materialien (z.B. Case Studies, Präsentationen, Whitepapers) verantwortlich.
- Du planst und steuerst unsere LinkedIn Aktivitäten und übernimmst die Auswertung & Optimierung unserer LinkedIn Reichweite.
- Du verbesserst unsere SEO Rankings durch neue Beiträge & die Steuerung unserer SEO Agentur.
- Du unterstützt bei der Planung & Umsetzung eigener Events und bei der nötigen Teilnehmergewinning über LinkedIn Outreaches & Co.
- Du übernimmst die Koordination des internen Teams (z.B. Webentwickler, Grafikerin, Video Editor) und von externen Dienstleister
- Du arbeitest aktiv mit unserem CRM System Pipedrive und erfasst und pflegst dort Leads
- Deine Chance: Du agierst als rechte Hand unseres Co-Founders, kannst mittelfristig Teamverantwortung übernehmen und wirst dadurch definitiv fachlich und persönlich über dich hinauswachsen.

Dein Profil

- Du bringst mind. 2 Jahre Berufserfahrung im Bereich B2B Marketing. Erfahrungen im Agentur-Umfeld sind ein Plus.
- Du kannst dich gut in unsere Zielgruppe (Founder, CEOs, CMOs) hineinversetzen und weißt, welchen Content es braucht, um deren Aufmerksamkeit zu gewinnen.
- Wissen: Du bist mit dem Bereich E-Commerce vertraut und kennst dich im Optimalfall auch im Bereich Google Ads & E-Mail Marketing grundlegend aus.
- Du agierst selbstbewusst und zielorientiert in der Zusammenarbeit mit dem restlichen Team und etwaigen Dienstleistern
- Du bist organisiert und behältst stets den Überblick über verschiedene Projekte und Zahlen.
- Du bist ein Action-Taker und übernimmst die volle Verantwortung für deine Ziele.
- Du bist eine enthusiastische, motivierte und kommunikative Persönlichkeit, die Partner und potentielle Neukunden mit ihrer Begeisterung ansteckt.

Deine Benefits

- Wir zahlen dir ein attraktives Gehalt, was zusätzlich incentiviert werden kann.
- Agenturgründer, die eine klare Vision für die Agentur haben und das Wachstum aller Mitarbeitenden proaktiv fördern
- Durch unsere Wachstumsziele der kommenden Jahre besteht ein idealer Nährboden für dich, um fachlich, persönlich und in deiner Karriere zu wachsen.
- Ein ambitioniertes Team, in dessen positiven Arbeitsatmosphäre du dich wohlfühlen wirst.
- Arbeiten auf Augenhöhe im Team und kurze Entscheidungswege – hier machen deine Ideen und deine Arbeit den Unterschied. Du bist kein kleines Zahnrad im System, sondern kannst Prozesse prägend mitgestalten!

- Legendäre Team Events und Workations, die dir in Erinnerung bleiben werden.
- Benefits wie neuestes Apple Equipment, Wellpass, Hund im Büro, das Bezahlen von Kursen & Co. sind für uns selbstverständlich - bei allem anderen: Lass uns einfach darüber reden!

Was gibt's zu tun?

Schicke uns deinen CV formlos mit ein paar netten Zeilen an bewerbung@ondevi.com und wir melden uns innerhalb von 48 Stunden mit den nächsten Schritten bei dir!