

B2B Marketing Manager / Lead (w/m/d), Vollzeit
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 hauptverantwortlich für die Planung und Umsetzung von Marketing-Materialien (z.B. Case Studies, Präsentationen, Whitepapers).
- 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 (Pre-)Events und bei der nötigen Teilnehmergewinnung 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

- Erfahrung: Du bringst mind. 2 Jahre Berufserfahrung im Bereich B2B Marketing mit und hast idealerweise innerhalb einer Agentur oder einem SaaS gearbeitet. Ein abgeschlossenes Studium im Bereich Marketing, Kommunikation oder Medien ist von Vorteil.
- Zielgruppenverständnis: Du kannst dich sehr gut in unsere Zielgruppe (Founder, CEO, CMOs, Head of Marketing) reindenken und verstehst welchen Content es brauchst, um ihre Aufmerksamkeit zu gewinnen und einen Kontakt mit uns herzustellen.
- Wissen: Du bist mit dem Bereich E-Commerce vertraut und kennst dich im Optimalfall auch im Bereich Google Ads & E-Mail Marketing grundlegend aus.
- Führungskompetenz: Du agierst selbstbewusst und zielorientiert in der Zusammenarbeit mit dem restlichen Team und etwaigen Dienstleistern, um effizient die gesetzten Ziele zu erreichen.
- Organisationstalent: Du weißt dich selbst und andere so zu organisieren, dass du stets den Überblick & die Kontrolle über die verschiedenen Marketingaktivitäten & Zahlen behältst.
- Ownership & Growth Mindset: Du bist ein Action-Taker und übernimmst die volle Verantwortung für deine Ziele.
- Passion & Empathie: 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!