

Senior Marketing Manager B2B-Software (m/w/d)

Hannover | Vollzeit, 35-40 Stunden | vor Ort | unbefristet | Start zum nächstmöglichen Zeitpunkt

KontextWork entwickelt seit über zwei Jahrzehnten innovative Unternehmenslösungen im Herzen von Hannover. Mit unserem Kernprodukt Drupal Wiki (drupal-wiki.com) bieten wir Unternehmen im DACH-Raum eine etablierte Lösung für Wissens- und Qualitätsmanagement als SaaS- oder On-Premise-Lösung.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine erfahrene Marketingpersönlichkeit, die die Sichtbarkeit von Drupal Wiki gezielt ausbaut, unsere Zielgruppen wirkungsvoll anspricht und mit KI-gestützten Ansätzen, fundierter Online-Marketing-Expertise sowie strategischem Weitblick unser B2B-Wachstum vorantreibt.

Deine Aufgaben

- **Entwicklung einer Marketingstrategie:** Aufbau und Umsetzung einer skalierbaren B2B-Marketingstrategie für unsere Software, fokussiert auf Lead-Generierung und Markenaufbau.
- **Gewinnung neuer Zielgruppen:** Identifikation neuer Zielgruppen und deren Bedarfe, sowie Erstellung darauf abgestimmter Inhalte in Drupal Wiki und begleitender Marketingunterlagen für deren Ansprache.
- **Leitung von Online-Kampagnen:** Planung, Umsetzung und Optimierung von Online-Marketing-Kampagnen (insb. LinkedIn Ads, Google Ads, SEO), um qualifizierte Leads zu generieren.
- **Content-Erstellung:** Erstellung von zielgruppenspezifischen Inhalten (z. B. Webseiten, Blogposts, Whitepapers, Case Studies, Referenzen und Beispieldaten in Drupal Wiki) unter Einsatz von KI-Tools und Automatisierungen zur Steigerung der Effizienz.
- **Datenanalyse und Reporting:** Analyse von Kampagnen-Performance (z. B. Cost-per-Lead, Conversion-Rates) und Erstellung von Berichten zur Optimierung der Marketing- und Sales-Strategie.
- **Zusammenarbeit mit Teams:** Enge Abstimmung mit Business Development, Softwareentwicklung und Management, um die Value Proposition in Marketing-Botschaften zu übersetzen und Kundenfeedback zu integrieren.
- **Teamkoordination:** Betreuung und Weiterentwicklung unserer Werkstudenten im Marketing sowie potenziell zukünftiger Teammitglieder.
- **Kundenbindung:** Unterstützung beim Aufbau von Customer-Success-Initiativen zur Steigerung der Kundenbindung und Upselling-Möglichkeiten.

Was Du mitbringst

- **Marketing-Expertise:** Umfangreiche Kenntnisse und nachweisbare Erfolge in SEO SEA (insbesondere LinkedIn Ads, Google Ads), Social-Media-Marketing und Content-Marketing. Erfahrung in Markenpositionierung, PR-Kampagnen und Corporate Communication
- **KI-Affinität:** Umfangreiche Erfahrung mit KI-Tools (z. B. ChatGPT, Claude, HubSpot AI) zur Content-Erstellung, Datenanalyse oder Kampagnen-Optimierung sowie Verständnis für Marketing-Automatisierung und Prozessoptimierung.
- **Technische Skills:** Google Analytics 4, Tag Manager und Automatisierungstools wie make oder n8n
- **B2B-Erfahrung:** Mehrjährige Erfahrung und tiefes Verständnis für die Ansprache von Entscheidungsträgern (z. B. CTOs, Wissens-/Qualitätsmanager).
- **Datengetriebene Arbeitsweise:** Starke analytische Fähigkeiten, um Kampagnen anhand von KPIs wie Cost-per-Lead, Conversion-Rate oder ROI zu optimieren.
- **HubSpot-Kenntnisse:** Praktische Erfahrung mit HubSpot (Marketing Hub, Sales Hub), idealerweise mit Automatisierung und Reporting.
- **Teamkoordination:** Erfahrung in der Führung kleiner Teams von Werkstudenten oder Junior-Mitarbeitern und externen Dienstleistern.
- **Kommunikationsstärke:** Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, um zielgerichtete Marketing-Botschaften zu entwickeln und mit internen Teams (z. B. Business Development, Softwareentwicklung) zusammenzuarbeiten.
- **Strategisches Denken:** Fähigkeit, langfristige Marketingstrategien zu entwickeln, die auf Umsatzskalierung und Erschließung neuer Zielgruppen abzielen.

Was wir Dir bieten

- Eine unbefristete Vollzeitstelle (35-40 Stunden) sowie 30 Urlaubstage
- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen - Deine Meinung zählt!
- Raum für innovative KI-Ansätze und Prozessoptimierung
- Eine berufliche Herausforderung in einem hochmotivierten Team mit langfristiger Perspektive
- Ein zentral gelegenes Büro in Hannover mit sehr guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr
- Regelmäßige Teamevents und kostenlose Getränke

Wir haben dein Interesse geweckt?

Dann würden wir uns freuen Dich kennenzulernen! Sende dafür einfach Deine Bewerbungsunterlagen an André Ulrich (andre.ulrich@kontextwork.de).