

B2B Online-Marketing-Manager (m/w/d)

Event-Tech-Partner berät und begleitet Unternehmen, Verbände, Kongress-Veranstalter und Event-Agenturen beim Einsatz von innovativen, digitalen Lösungen für ein modernes Event- und Teilnehmermanagement. Dabei kommen Lösungen von weltweit führenden Technologieanbietern zum Einsatz. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen und Agenturen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren unserer noch jungen Unternehmensgeschichte ist die hohe Qualität in der Kundenberatung und im Service.

Unsere Mission: Veranstaltungen durch den Einsatz von Technologie erfolgreicher, nachhaltiger und wirksamer zu machen. Wir setzen auf modernste Event-Plattformen für virtuelle, Hybrid- und Präsenz-Events. Wir bieten Unterstützung für alle Prozesse der Eventplanung durch marktführende Cloud-Lösungen - alles aus einer Hand. Dabei ist Technologie kein Selbstzweck, sondern dient konsequent den Veranstaltungszielen.

Wir setzen unsere Erfolgsgeschichte fort und suchen zur weiteren Expansion schnellstmöglich eine/n

B2B Online-Marketing-Manager (m/w/d).

Als erfahrener Online-Marketing-Manager im B2B-Umfeld wirst Du unser Fachexperte für die Initiierung, Konzeption und Umsetzung unserer Online-Marketing-Kampagnen. Du kennst Dich mit den klassischen Instrumenten und Tools des Online-Marketings gut aus. Deine spürbare Leidenschaft, wertvolle Leads für unseren Sales zu generieren zeichnet Dich aus. Du verfügst über ein hervorragendes Selbstmanagement und arbeitest gerne im Team, um gemeinsam Großartiges zu entwickeln. Deine Neugierde treibt Dich immer wieder an, neue Wege zur Leadgenerierung zu identifizieren und neues Wissen aufzubauen und anzuwenden.

Deine Aufgaben bei uns:

- Du entwickelst wirksame Online-Marketing-Kampagnen, mit dem Ziel, wertvolle Leads zu generieren und setzt diese Onsite, via SEO und SEA, auf Social Media und in unserem Newsletter um.
- Du betreust unsere eigenen Websites konzeptionell und entwickelst diese permanent in Zusammenarbeit mit unseren Agenturen weiter (WordPress).
- Das kontinuierliche Monitoring, die Analyse und das Reporting des Kampagnenerfolges sowie relevanter Keywords, Web-Traffic und Markttrends gehört ebenfalls zu Deinem Aufgabengebiet, Aus den Ergebnissen leitest Du Optimierungsmaßnahmen aller Kanäle ab.
- Du bringst unsere Marketing-Automation, mit Hilfe von Automatisierungs-Strecken und dynamischen Produktempfehlungen, auf das nächste Level.
- Die enge Kooperation mit den Sales-Team, um Marketing-Strategien und Kampagnen gemeinsam zu entwickeln und das Follow-Up zu organisieren ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Deine Zielerreichung.

Das bringst Du mit:

- Studium oder Ausbildung im Bereich Marketing, Medien- oder Kommunikationswissenschaft, BWL, Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mindestens drei Jahre Berufserfahrung im B2B-Marketing
- Ausgeprägte Leidenschaft für das Online-Marketing und die Leadgenerierung
- Erfahrung mit Content Management Systemen und Newsletter-Tools wünschenswert (Hubspot, WordPress)
- Erfahrung mit Web Analytics Tools wünschenswert (Google Analytics, Hubspot)
- Praxiserfahrungen Social Media Marketing
- Kenntnisse im Bereich SEO und SEA wünschenswert
- Schnelle Auffassungsgabe und analytische Denkweise
- Teamfähigkeit, Eigeninitiative und Engagement
- Sehr gute Deutsch- und gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift

Das bieten wir Dir:

- Spannende Aufgaben und viel Gestaltungsspielräume bei der Weiterentwicklung unseres Online-Marketing-Mix
- Solide Einarbeitung, rasche Übernahme von Verantwortung und Erfolgserlebnisse durch die Übertragung beherrschbarer Teilaufgaben
- Verbindlichkeit, Zuverlässigkeit und kontinuierliche Weiterentwicklung sind die Basis unserer Zusammenarbeit
- Ein leistungsgerechtes Einkommen, flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Regelungen
- Nettes Team mit sympathischen Kollegen, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Mitarbeiter- und teamorientierte Arbeitsatmosphäre und moderne Führungsphilosophie

Jetzt bist Du am Zug. Schreib gerne an people@event-tech-partner.com, warum Du unser/e Teamkollege/in für die Aufgabe bist, was Du verdienen willst und wann wir zusammen starten können.

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung.