

GTM und Demand Generation Manager (m/w/d) | Vollzeit

Ziel der Rolle

Wir suchen eine operative Umsetzungsstärke für unseren Go-to-Market-Bereich. Die Rolle verantwortet die operative Umsetzung unserer Marketing-, Demand-Generation- und Sales-Enablement-Aktivitäten.

Ziel ist es, unsere Positionierung als **Operating System des deutschen Mittelstands** im Markt sichtbar zu machen, Kampagnen strukturiert auszurollen, Kontakte systematisch zu entwickeln und aus Marketingaktivitäten konkrete Leads und Sales Opportunities zu generieren.

Der Fokus liegt nicht auf Strategie, sondern auf konsequenter Umsetzung: Content veröffentlichen, Kampagnen nachhalten, Funnel pflegen, Newsletter versenden, Veranstaltungen begleiten, Referenzen erstellen, Personenmarken bespielen und Sales mit konkreten Gesprächsanlässen unterstützen.

Deine Aufgaben

- operative Umsetzung von GTM-, Marketing- und Demand-Generation-Initiativen
- Planung, Koordination und Ausspielung von Kampagnen zum Beispiel über Website, Social Media (LinkedIn, Instagram, YouTube), Mailings, Videos und Veranstaltungen
- Aufbau und Pflege von Funnel- und Nurturing-Strecken für unterschiedliche Zielgruppen und Kampagnen
- Segmentierung und Entwicklung bestehender sowie neuer Kontakte entlang ihrer Interessen und Sales-Reife
- Erstellung, Koordination und Veröffentlichung von Content, Referenzen, Use Cases und Sales-Materialien
- Unterstützung beim Aufbau und der Pflege relevanter Personenmarken
- operative Betreuung von Webinaren, Panels und weiteren Veranstaltungsformaten
- enge Zusammenarbeit mit Sales, Geschäftsführung, Consulting und externen Partnern
- Nachbereitung von Kampagnen, Übergabe qualifizierter Leads an Sales und Tracking der Ergebnisse

Dein Profil

- Erfahrung im B2B-Marketing, Demand Generation, Content Marketing oder Sales Operations
- stark in der operativen Umsetzung und im strukturierten Nachhalten von Themen
- gutes Verständnis für Kampagnen, Funnel, Zielgruppen und Lead-Generierung
- sicher im Umgang mit LinkedIn, YouTube, Mailingtools, Website-Pflege und digitalen Content-Formaten

Arbeitgeber

Handeln.de GmbH

Industrie / Gewerbe

ERP-Implementierung;
Digitalisierung Mittelstand

Arbeitsort

Lindengasse 36, 90419, Nürnberg,
Bayern, Deutschland
Remote work possible

Arbeitszeiten

Vollzeit

- gutes Sprachgefühl und Fähigkeit, fachliche Inhalte in klare, verständliche und mittelstandsnahe Marketingbotschaften zu übersetzen
- idealerweise Erfahrung mit ERP, Business Software, SaaS oder vergleichbaren erklärungsbedürftigen Softwareprodukten
- pragmatisch, eigenständig und verlässlich und output-orientiert in der Umsetzung
- Freude daran, aus Ideen konkrete Ergebnisse zu machen

Erfolg in der Rolle bedeutet

Du sorgst dafür, dass unsere GTM- und Marketingaktivitäten nicht vereinzelt stattfinden, sondern als wiederholbarer Prozess funktionieren. Kampagnen werden strukturiert umgesetzt, Kontakte kontinuierlich entwickelt, Inhalte regelmäßig ausgespielt und Sales erhält qualifizierte Anknüpfungspunkte für Gespräche mit potenziellen Kunden.

Die Rolle ist damit ein zentraler operativer Baustein, um unsere Marktpositionierung, Demand Generation und Sales Pipeline nachhaltig auszubauen.