

B2B & Growth Marketing Manager (m/w/d)

- Aachen, München oder Remote – Vollzeit (40 Std./Woche) -

WER WIR SIND

everwave ist ein Impact-Unternehmen mit einer klaren Mission: Wir holen Plastik aus Flüssen und Gewässern, bevor es in die Umwelt gelangt – und machen diesen Impact für Unternehmen durch Plastic Credits messbar, skalierbar und kommunizierbar.

Wir arbeiten mit globalen Partnern wie Mastercard, Deloitte und Schneider Electric und zeigen Unternehmen, wie echter Umweltimpact zum Bestandteil ihrer ESG-, Marketing- und Produktstrategien wird.

Als B2B & Growth Marketing Manager bist du eine entscheidende Schnittstelle zwischen Marketing, Sales und unseren Kunden. Du entwickelst skalierbare Growth-Strategien, setzt Kampagnen um, generierst qualifizierte Leads und treibst unsere digitale Sichtbarkeit konsequent voran – mit Perspektive auf eine zukünftige Teamlead-Rolle.

DEINE AUFGABEN

Lead Generation

- Entwicklung und Umsetzung von Lead-Gen-Kampagnen inkl. Landingpages, Nurturing & Conversion-Optimierung
- Aufbau und Pflege von automatisierten HubSpot-Workflows (E-Mail, Scoring, Segmente)
- Analyse der Funnel-Performance und Ableitung klarer, datenbasierter Optimierungen

Performance & Acquisition Channels

- Messung und Ableiten von Maßnahmen für Performance Marketing (Google Ads und weitere Kanäle), in Zusammenarbeit mit Freelancer
- Weiterentwicklung unseres Tracking-, Analytics- und Reporting-Setups
- Testen und Umsetzung neuer Performance Marketing und Growth Projekte

Kundenkampagnen & Co-Marketing

- Planung und Umsetzung von B2B-Marketingkampagnen für Unternehmenskunden
- Gemeinsame Erstellung von Co-Marketing-Inhalten mit Account Management & Sales
- Unterstützung des Social-Media- und Content-Teams mit Insights & Briefings

Tech & Funnel Optimization

- Hohe technische Affinität und sicherer Umgang mit Tools wie HubSpot, Smartlead, Clay, Lemlist, E-Mail-Marketing-Tools, Google Analytics und Google Ads
- Steuerung & Weiterentwicklung von Outbound-Kampagnen inkl. Sequenzen, Targeting & Testing
- Sicherstellung eines nahtlosen Leadflows zwischen Marketing und Sales
- Stark zahlen- und KPI-getriebene Arbeitsweise (Conversion Rates, CPL, Lead Quality)

WAS DU MITBRINGST

Erfahrung & Skills

- 2-3 Jahre Erfahrung im B2B Marketing, Growth oder Performance Marketing
- Fundierte Kenntnisse in CRM (idealerweise HubSpot) & E-Mail Marketing
- Erfahrung in Lead Generation & Funnel Management
- Sehr starke analytische Fähigkeiten & Routine im Umgang mit KPIs
- Sicherer Umgang mit Tech-Tools (HubSpot, Smartlead, Clay, Lemlist etc.)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Mindset

- Strukturierte, proaktive und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Kommunikativ & Freude an enger Zusammenarbeit mit Kunden & internen Teams
- Kreativ, lösungsorientiert und experimentierfreudig
- Interesse an Weiterentwicklung und Teamlead-Perspektive

WAS WIR DIR BIETEN

- Arbeiten mit Sinn & direktem Impact
- Der Arbeitsort kann flexibel in unserem Büro in München, in Aachen oder nach Absprache auch remote sein.
- Wir bieten flexibles Arbeiten mit der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten, setzen jedoch gelegentliche Präsenztermine vor Ort voraus.
- Moderne Teamkultur, flache Hierarchien & schnelle Entscheidungswege
- Flexibles & mobiles Arbeiten
- Enge Zusammenarbeit mit Leadership, Sales, Social Media und Content
- 30 Tage Urlaub
- 50€ monatlich guud Benefits (z. B. einlösbar bei Urban Sports Club)
- Attraktives Vergütungspaket

WANN KANNST DU STARTEN

Wir freuen uns auf Unterstützung zum nächstmöglichen Zeitpunkt.

DU PASST ZU UNS?

Schick deine Bewerbung gerne an bewerbung@everwave.de.

Dein Ansprechpartnerin ist Kristina.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

