



Unser Mandant ist ein traditionsreiches, sehr erfolgreiches, weltweit führendes Unternehmen im Bereich von elektrischen, hydraulischen und hybriden Antriebslösungen. Über 10.000 Mitarbeiter in 26 Ländern arbeiten ständig daran das hochqualitative Produktportfolio zu erweitern und anspruchsvolle Kundenanforderungen umzusetzen. Die verschiedenen Produkte finden dabei in unterschiedlichsten Industrieanwendungen Einsatz, von der Automobil-, Luft- und Raumfahrtindustrie über Maschinenbau bis zum Motorsport sowie Anwendungen in Windenergieanlagen und Gas- und Dampfturbinen. Führende Hersteller und Betreiber von Maschinen- und Industrieanlagen vertrauen weltweit auf die Effizienz, Präzision und Robustheit der Produkte.

Für einen zielgerichteten Ausbau der Kundenpotentiale, eine nachhaltige Verbesserung des Kundenbeziehungsmanagements und eine noch zielgerichtetere Kundenbetreuung durch den Vertrieb suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den **Standort Stuttgart** einen

## Manager Lead Management (m/w)

### Die Aufgaben:

- Verantwortung für die Strategie und Umsetzung von Lead-Generierung und -Management sowie Gestaltung und Ownership des Lead-Management-Prozesses
- Implementierung von Marketing-Automation und -Analytik zur erfolgreichen Umsetzung multimedialer Kampagnen
- Gestaltung und Implementierung von CRM, Marketing-Automation und weiteren integrierten Tools als Teil des CRM Teams
- Entwicklung und kontinuierliche Verbesserung von Customer-Journey-Maps auf Basis von Analysen
- Entwicklung maßgeschneiderter Inhalte, basierend auf Datenanalysen und in enger Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen/Mitarbeitern (insbesondere dem Vertrieb), zur Optimierung des Nachfragegenerierungsprozesses und zur Entwicklung der Channel-Marketing-Aktivitäten
- Effektivitätsanalyse, Bewertung und Optimierung des Leadgenerierungsprozesses

### Die Anforderungen:

- Abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt im Bereich Business, Marketing oder IT
- Mehrjährige Berufserfahrung im Marketing oder in einem technischen und/oder B2B-Umfeld
- Technisches Verständnis von Marketingtechnologien und Verständnis von Praktiken im Kampagnenmanagement, Modellen, Statistiken sowie Erfahrungen in der Analyse und in CRM-Systemen
- Erfahrungen in Account Based Marketing und Inbound Marketing von Vorteil
- Teamorientierte, kooperative Arbeitsweise mit hohem Maß an Eigenverantwortung sowie ausgeprägte innovative Denkweise
- Reisebereitschaft (vorrangig England und gelegentlich USA) und Spaß an der Arbeit in einem internationalem Umfeld
- Deutsch und Englisch sicher in Wort und Schrift

### Das Angebot:

Eine vielseitige und verantwortungsvolle Aufgabe an der Schnittstelle Kunde-Marketing-Vertrieb in einem erfolgreichen Unternehmen, verbunden mit einem attraktiven und der Position angemessenen Leistungspaket und Karriereperspektiven. Für weitere Informationen zu Position und Unternehmen steht Ihnen **Steffen Keßler** jederzeit (auch am Wochenende) unter **0172-5786 199** zur Verfügung.

Die Ausschreibung richtet sich an beide Geschlechter, eine männliche Schreibweise wurde lediglich aus Gründen der besseren Lesbarkeit gewählt.