



Vollzeitstelle / Marketing-Allrounder B2B [w/m/d]

Schwerpunkt Digital- und Vertriebsmarketing

Die Mohn GmbH entwickelt und produziert hochwertige Hygiene- und Reinigungstechnik aus Edelstahl. Unsere Lösungen kommen insbesondere in der Lebensmittelindustrie sowie in weiteren hygienisch sensiblen Produktionsbereichen zum Einsatz.

Als Anbieter technisch anspruchsvoller Investitionsgüter verbinden wir Produktqualität, Hygienic Design und kundenspezifische Lösungen mit einer praxisnahen Beratung. Im Marketing geht es deshalb nicht um austauschbare Werbeaussagen, sondern darum, technische Zusammenhänge verständlich zu vermitteln und den konkreten Nutzen für unsere Kunden sichtbar zu machen.

IHRE AUFGABE

Sie möchten Marketing nicht nur gestalten, sondern Maßnahmen von der ersten Idee bis zur Auswertung eigenverantwortlich begleiten? Sie verbinden kreative Ideen mit analytischem Denken, arbeiten gerne an der Schnittstelle zwischen Marketing, Vertrieb und Geschäftsführung und können sich für technisch anspruchsvolle Produkte begeistern?

Dann erwartet Sie bei der Mohn GmbH eine vielseitige Position im B2B-Marketing. Als Marketing-Allrounder mit Schwerpunkt Digital- und Vertriebsmarketing entwickeln Sie zielgerichtete Kampagnen, unterstützen den Vertrieb und machen den konkreten Nutzen unserer erklärungsbedürftigen Investitionsgüter sichtbar.

Dabei behalten Sie auch bei unterschiedlichen Zielgruppen, mehrstufigen Kampagnen und mehreren beteiligten Abteilungen den Überblick. Sie müssen nicht in jeder Marketingdisziplin Spezialist sein. Entscheidend sind ein gutes Verständnis für B2B-Marketing, eine strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie die Bereitschaft, sich intensiv in unsere Produkte, Zielgruppen und Marketingprozesse einzuarbeiten.

IHRE AUFGABEN

- Planung, Steuerung und Betreuung zielgruppenspezifischer B2B-Marketingkampagnen
- Entwicklung und Umsetzung von Kampagnen für VIP-Kunden, Bestandskunden und definierte Referenzgruppen
- Aufbau und Weiterentwicklung des Referenzmarketings, beispielsweise durch Kundenberichte, Projektvorstellungen
- Abstimmung von Referenzveröffentlichungen mit Kunden, Vertrieb und internen Fachabteilungen
- Strukturierung, Segmentierung und Qualifizierung von Kunden- und Interessentenkontakten
- Entwicklung von Maßnahmen zur gezielten Kundenansprache und Vertriebsunterstützung
- Planung, Erstellung und Versand personalisierter E-Mail-Kampagnen
- Aufbau und Betreuung mehrstufiger sowie automatisierter Kampagnenabläufe
- Arbeit mit professionellen E-Mail-Marketing- und Marketing-Automation-Plattformen, vorzugsweise Mailingwork
- Erstellung und Überarbeitung von B2B-Texten für Mailings, Website, Landingpages, Referenzen, Präsentationen und Vertriebsunterlagen
- Gestaltung und Anpassung digitaler sowie gedruckter Marketingmaterialien
- enge Abstimmung der Marketingaktivitäten mit Vertrieb und Geschäftsführung
- Auswertung der durchgeführten Marketingmaßnahmen und Ableitung konkreter Optimierungen

WIR BIETEN

- Leistungsgerechte Bezahlung
- Unbefristetes, zukunftsicheres Arbeitsverhältnis
- Angenehmes Betriebsklima mit kurzen Entscheidungswegen
- Förderung und Entwicklung Ihrer fachlichen Qualifikation
- 30 Tage Urlaub im Jahr
- Moderne Arbeitsumgebung mit ergonomischen Arbeitsplätzen
- Gamespoint zur aktiven Mittagspausengestaltung
- Mitarbeiterparkplatz

IHRE BEWERBUNG

Wenn Sie an einer interessanten Tätigkeit in einem dynamischen, attraktiven und wachstumsorientierten Unternehmen interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an nebenstehende Adresse.

IHR PROFIL

- Abgeschlossene Ausbildung oder abgeschlossenes Studium im Bereich Marketing, Marketingkommunikation, Medien, Kommunikation oder eine vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung im Marketing, idealerweise im B2B-, Industrie- oder Investitionsgüterumfeld
- Erfahrung in der Planung, Durchführung und Auswertung von Marketingkampagnen
- praktische Kenntnisse im E-Mail-Marketing und im Umgang mit professionellen Versand- und Marketing-Automation-Plattformen
- Erfahrung mit Mailingwork ist ausdrücklich willkommen
- sehr gutes schriftliches Ausdrucksvermögen sowie Sicherheit beim Verfassen zielgruppengerechter B2B-Texte
- gutes Gespür dafür, technische Merkmale in verständliche Nutzenargumente zu übersetzen
- technisches Verständnis und Interesse an erklärungsbedürftigen Produkten
- strukturierte, sorgfältige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- ausgeprägte Kommunikations- und Abstimmungsfähigkeit
- analytisches Verständnis für Zielgruppen, Kontaktdaten und Kampagnenergebnisse
- sicherer Umgang mit Microsoft Windows und den gängigen MS-Office-Anwendungen

DARÜBER FREUEN WIR UNS ZUSÄTZLICH

- Kenntnisse und praktische Erfahrung mit der Adobe Creative Suite, insbesondere Photoshop, InDesign und Illustrator
- Erfahrung mit Adobe Premiere Pro in den Bereichen Videoschnitt, Tonbearbeitung oder Animation
- Vorerfahrung im Umgang mit ERP- oder CRM-Systemen
- Kenntnisse in der Pflege, Segmentierung und Qualitätssicherung von Kunden- und Interessentendaten
- erste praktische Berührungspunkte mit KI-gestützten Werkzeugen, beispielsweise zur Recherche und Ideenentwicklung

MOHN GMBH

Am Stadion 4 • 58540 Meinerzhagen
Frau Anita Mohn

T +49 [0] 23 54-94 45-111

E bewerbung@mohn-gmbh.com

KARRIERE.MOHN-GMBH.COM

