

Wir suchen für unsere Gruppe in Teil- oder Vollzeit

## Digital Sales and Marketing Expert (m/w/d) Remote, Büro oder Hybrid in ganz Europa möglich



**BEEWATEC** wer wir sind ...

Wir als mittelständisches, familiengeführtes Unternehmen setzen konsequent auf einen kontinuierlich hohen Qualitätsstandard im Bereich des Lean Manufacturing – das gilt für die Herstellung unserer Produkte und auch für die Anwendung unserer Systeme bei unseren Kunden.

Durch unsere Produkte beraten und verkaufen wir Effizienz und Prozessoptimierung für deren Produktions- und Logistikumgebung

**Digitalisierung wird bei uns Groß geschrieben – sind Sie unser nächster digitaler Experte im Bereich Digital Sales und Marketing?**

### Aufgabenbereich:

#### Die Konzeptionierung und technische Umsetzung

- Konzeption, Planung und Umsetzung automatisierter Marketing- und Sales Prozessen in unserem HubSpot Marketing, Sales, und Automatisierungs Hub.
- Unterstützung bei der Implementierung einer digitalen Sales Strategie für die Firmengruppe und die technische Umsetzung derer in HubSpot
- Erstellung von komplexen Automations-Workflows im HubSpot Marketing Hub
- Eigenständiger Wissensaufbau über Module und Möglichkeiten innerhalb der Software HubSpot
- Controlling von eingeführten Tools mittels Dashboards
- Einsatz von Personalisierung und Segmentierung im Sales Bereich
- Die Aufgaben können KI gestützt umgesetzt werden mittels geeigneten Tools
- Regelmäßiges Reporting und Wissenstransfer im Team
- Enge Zusammenarbeit zwischen Marketing und Sales Team
- Digitaler Vertrieb – das Leben des Konzepts
- Digitale kompetente Leistungsberatung rund um flexible Montagesysteme und Intralogistiklösungen mittels digitalen Medien wie Meetings, Calls, Emails, Sequenzen, Chatbots.
- Lead Generierung: Akquise und Aufbau von Neukunden mittels digitalen Medien
- Betreuung und Weiterentwicklung von Bestandskunden mittels digitalen automatisierten Sales und Marketing Techniken von Hubspot
- Kundenservice und Kundenberatung hinsichtlich dem Einsatz des BeeWaTec Portfolios

### Wir bieten:

- Sicherer Arbeitsplatz in einem modernen, erfolgreichen und innovativen Unternehmen
- Hervorragendes Arbeitsklima verbunden mit kurzen Entscheidungswegen
- Vielseitiges und abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Interessantes, umfangreiches und innovatives Produktspektrum
- Branchenübergreifendes Kundenportfolio
- Regelmäßige Produkt- und Vertriebsschulungen
- Umfangreiche Einarbeitung in eine spannende Tätigkeit und Zusammenarbeit mit einem starken Team
- Freiraum für persönliche Entfaltung und Mitwirkung in der Gestaltung des Arbeitsumfeldes
- Arbeitsform: Remote, Büro oder Hybrid möglich
- Tätigkeitsumfang: mindestens 25h / Woche

### Ihre Qualifikationen:

- **Erfahrung:**
  - Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung mit mindestens 5 Jahren Berufserfahrung in Marketing oder Vertrieb.
  - Alternativ: Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Marketing oder IT.
  - Berufserfahrung mit HubSpot, spezialisiert z.B. auf Marketing oder Sales Hub oder Marketingautomation.
  - Erfahrung mit der Bearbeitung von digitalen Leads
  - Optimalerweise erste Vertriebserfahrung
  - verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- **Mindset:**
  - Sie fühlen sich in der Welt der digitalen Medien wohl und kennen sich mit digitalen Touchpoints aus.
  - Fachbegriffe wie Inbound-Methode, Marketing Automation, SEO, Lead Generierung, Inbound Sales, Customer Lifecycle oder Customer Journey sind keine Fremdworte
- **Leidenschaft:**
  - Sie brennen für das, was Sie tun und haben Lust gemeinsam in einem digitalen Team so richtig Gas zu geben.

### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe des möglichen Eintrittstermins inkl. Ihrer Gehaltsvorstellungen.

#### Bitte senden Sie diese an:

BeeWaTec AG

Frau Dominique Vincetic

Kunstmühlestraße 16

72793 Pfullingen

☎ 07121-62 87 16-0

✉ [career@beewatec.com](mailto:career@beewatec.com)

🌐 [www.beewatec.com/de](http://www.beewatec.com/de)