

Inbound Marketing Manager (m/w/d)

wealthpilot ist Marktführer in cloudbasierter Software für das hybride Vermögensmanagement. Das FinTech mit Hauptstandort München liefert eine digitale Infrastruktur für die persönliche Vermögensberatung der Zukunft mit dem Ziel, professionelles Wealth Management zu demokratisieren. wealthpilot ermöglicht dies durch die Symbiose aus intuitiver Technologie und persönlicher Beratung für alle Vermögenswerte. Die Software-as-a-Service-Plattform (SaaS) analysiert alle liquiden und illiquiden Vermögenswerte und ermöglicht professionellen Vermögensberatern so eine transparente, datengetriebene und zugleich persönliche Beratung. Die Kundenbasis umfasst aktuell (Juli 2020) mehr als 7000 Volksbanken, Sparkassen, Versicherungen, Maklerpools wie auch unabhängige Vermögensberater und -verwalter. Das Modell von wealthpilot wird stark nachgefragt: Über 30 Milliarden Euro an Vermögenswerten analysieren Berater täglich mit wealthpilot.

Deine Verantwortlichkeiten

- ✔ Erstellen von Inbound-Marketing-Strategien zur Erreichung der Projektziele
- ✔ Erstellen und verwalten eines Content-Kalenders mit dem Team, das auf eine Zielgruppe zugeschnitten ist (Blogbeiträge, Whitepaper, E-Books, Berichte, Webinare, Infografiken usw.)
- ✔ Neue Leads gewinnen, einschließlich MQs, durch Konvertierung des Website-Traffics mithilfe von Call-to-Action, Landing Pages und Content (einschließlich Angebote)
- ✔ Kontinuierlich nach neuen Möglichkeiten suchen, Leads zu generieren und die Entwicklung zielgerichteter Listen zu steuern
- ✔ Erstellen, Betreiben und Optimieren von automatisiertem Marketing sowie Pflege von Prozessen über E-Mail, Content und Social Media-Kanäle
- ✔ Projektmanagement und Zusammenarbeit mit internen Teams sowie externen Partnern, um die Projektziele termin- und budgetgerecht zu erreichen
- ✔ Einrichten von Closed-Loop-Analysen gemeinsam mit Vertrieb, um zu verstehen, wie unsere Inbound-Marketing-Aktivitäten zu Kunden führen, und diesen Prozess kontinuierlich weiterentwickeln
- ✔ Enge Zusammenarbeit mit den Sales-Teams, um sicherzustellen, dass Marketingaktivitäten und Vertriebsziele aufeinander abgestimmt sind
- ✔ Automatisierungs-Potenzial identifizieren, um die Effizienz in Teamprozessen zu steigern

Dein Profil

- ✔ BA/BS-Abschluss oder gleichwertige Berufserfahrung
- ✔ 3+ Jahre einschlägige Berufserfahrung, idealerweise im (B2B) FinTech-Bereich
- ✔ Erfahrung beim Festlegen und Durchführen von Inbound-Marketing-Strategien
- ✔ HubSpot-zertifiziert bevorzugt
- ✔ Unternehmerische Denkweise - Es fällt Dir leicht, eine Strategie zu entwickeln und die Details umzusetzen
- ✔ Sprachkenntnisse: fließend Deutsch & Englisch
- ✔ Wünschenswerte Zusatz-Fähigkeiten: HTML/CSS, Adobe Creative Suite, HubSpot, Inbound Marketing Zertifizierung oder gleichwertig, SemRush und Google Analytics

Unser gesamtes Team ist Hubspot zertifiziert und vom erfolgreichen Bewerber erwarten wir, dass Du - falls noch nicht zertifiziert - diese Zertifizierung innerhalb von 3 Monaten nach Beginn der Beschäftigung abschließt.

Was wir Dir bieten

- ✔ Als Mitarbeiter von wealthpilot erlebst Du Startup-Atmosphäre hautnah und partizipierst an allen Themen, die beim Aufbau eines skalierbaren Unternehmens wichtig sind!
- ✔ Ob agile Organisationsentwicklung, Ausarbeiten spannender Use Cases, Umgang mit schnellem Wachstum oder das Meistern unlösbar scheinender Herausforderungen durch Teamspirit – all das wirst Du bei uns kennenlernen und mitentwickeln!
- ✔ Egal ob Siebträgermaschine, regelmäßige Teamevents, Obst, Snacks oder Kicker, bei uns findest Du alles, was Deinen Arbeitsalltag in einem Startup bereichert
- ✔ Unsere Mitarbeiter sollen sich bei uns wohlfühlen: Deshalb bieten wir Dir ein attraktives Leistungspaket und ein Team, welches Dich bei all Deinen Herausforderungen unterstützt

Neugierig?

Dann bewirb Dich jetzt per Mail und gebe bitte gib Deine Gehaltsvorstellung und den frühesten Starttermin an. Deine Ansprechpartnerin ist Maria-Angela (career@wealthpilot.de).