Marketing Growth Manager*in

Stellenanbieter: RECUP GmbH

Deine Mission

Mit RECUP Becher, Bowls und Pizzabox geben rund 20.000 Partnerbetriebe Getränke und Essen To-go in Mehrweg aus. Damit es jedes Jahr mehr werden, brauchen wir einen Akquise-Funnel, der planbar funktioniert. Den verantwortest du!

Du bist verantwortlich für die Lead-Potentiale, deren Gewinnung über alle Online-Touchpoints, deren Qualifizierung und einem kontinuierlichen Lead-Nurturing. In Abstimmung mit dem Sales-Team setzt du Verbesserungen um, mit dem Ziel neue Partner zu gewinnen. Dein Kompass: Was kostet uns ein neuer Partner und wie viele gewinnen wir?

Marketing Growth Manager*in

Aufgaben

- **Leads gewinnen:** Du steuerst alle Kanäle, über die qualifizierte Leads entstehen: SEA, SEO und GEO, Paid Social und Outbound-Leadpotentiale. Den Kanal-Mix richtest du konsequent auf Effizienz aus.
- **Leads qualifizieren:** Gemeinsam mit Inbound Sales legst du fest, was ein MQL und ein SQL ist. Du sorgst dafür, dass die Übergabe an Sales sauber läuft, und findest heraus, wo im Funnel Interessierte abspringen.
- **Webseite + Landingpagesverbessern:** Du verantwortest alle digitalen Touchpoints für Partner und optimierst fortlaufend Inhalte und Conversions.
- **Automatisieren:** In HubSpot baust du Lead Scoring und Nurturing-Strecken auf. So bekommt jeder Kontakt zur richtigen Zeit die richtige Info, und kein qualifizierter Lead bleibt liegen.
- **Mit Zahlen steuern:** Du baust das Funnel-Dashboard auf, berichtest regelmäßig an die Führungsebene und leitest aus den Daten konkrete Maßnahmen ab.
- **KI imAlltag effizient einsetzen:** Bei der Aussteuerung der Ads, in Analysen und in der Automatisierung des Funnels setzt du KI dort ein, wo sie Zeit spart oder Ergebnisse verbessert.

Anforderungen

- Du hast **mehrere Jahre Erfahrung in B2B Demand Generation** oder **Growth Marketing**, idealerweise fünf oder mehr.
- Du hast schon einmal einen **Lead-Funnel von Anfang bis Ende verantwortet,** kennst die relevanten KPIs, kannst die Ergebnisse entsprechend einordnen.
- **Performance Marketing** (SEA, Paid Social, SEO, GEO) und **Conversion-Optimierung** beherrschst du sicher.

- Du **analysierst Daten** selbst und baust dein **Reporting** eigenständig auf.
- Du kennst dich mit **Marketing Automation** aus, am besten mit HubSpot, inklusive Lead Scoring und Workflows.
- Du übernimmst **Ownership für das gesamte Ergebnis**, nicht nur für deinen Teil des Prozesses. Du bewertest gemeinsam mit Sales die Qualität der Leads und möchtest die finalen Abschlüsse erhöhen.
- **KI gehört fest zu deinem Werkzeugkasten:** Du hast schon Kampagnen, Analysen, Prozesse oder Agenten mit KI-Tools aufgesetzt und automatisiert. Dabei kannst du konkrete Beispiele nennen und aufzeigen.
- **Deutsch auf Muttersprachen Niveau** in Wort und Schrift.
- Und du bringst mit, was uns ausmacht: **Herzblut** für die Sache, mit **Miteinander** und **Team-Orientierung** für eine gute Zusammenarbeit, **Transparenz** & Integrität in deinem täglichen Tun sowie Kawumms für mutiges, engagiertes Handeln.

Benefits

- Kurze Wege und Gestaltungsspielraum: Du berichtest direkt an Alex, unseren Head of Marketing, kannst eigenverantwortlich gestalten und arbeitest dabei eng mit Sales, Marketing und Data zusammen
- Ein persönliches, positives und professionelles Miteinander sowie eine offene Feedbackkultur
- Flexibilität bei Arbeitszeit und Arbeitsort:
    - Was du selbst entscheidest: deine Arbeitszeiten, deine Bürotage, wie du deine Woche strukturierst
    - Was wir bei dieser Stelle erwarten: im Schnitt 2 Tage pro Woche vor Ort in München
    - Wann wir uns abstimmen: punktuell, wenn Workshops, Teamtage oder wichtige Termine anstehen
- Benefits: Kooperationen mit Urban Sports Club/Wellpass und OpenUp sowie ein individuelles Budget für Weiterentwicklung. Alle Benefits findest du auf unserer Karriereseite.

- **Anstellungsart:** Festanstellung
- **Arbeitszeit:** Vollzeit

Einsatzort: 81379 München / hybrid, Deutschland

Stellenanbieter: RECUP GmbH
Isarwinkel 2
81379 München, Deutschland

Online-Bewerbung:
https://t.gohiring.com/h/c2738fce1504f833ad41f1eae366631b9c954ee9352679da2cbebd8a4aca85c5

Ursprünglich veröffentlicht:

26.11.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: https://www.greenjobs.de/a100156129