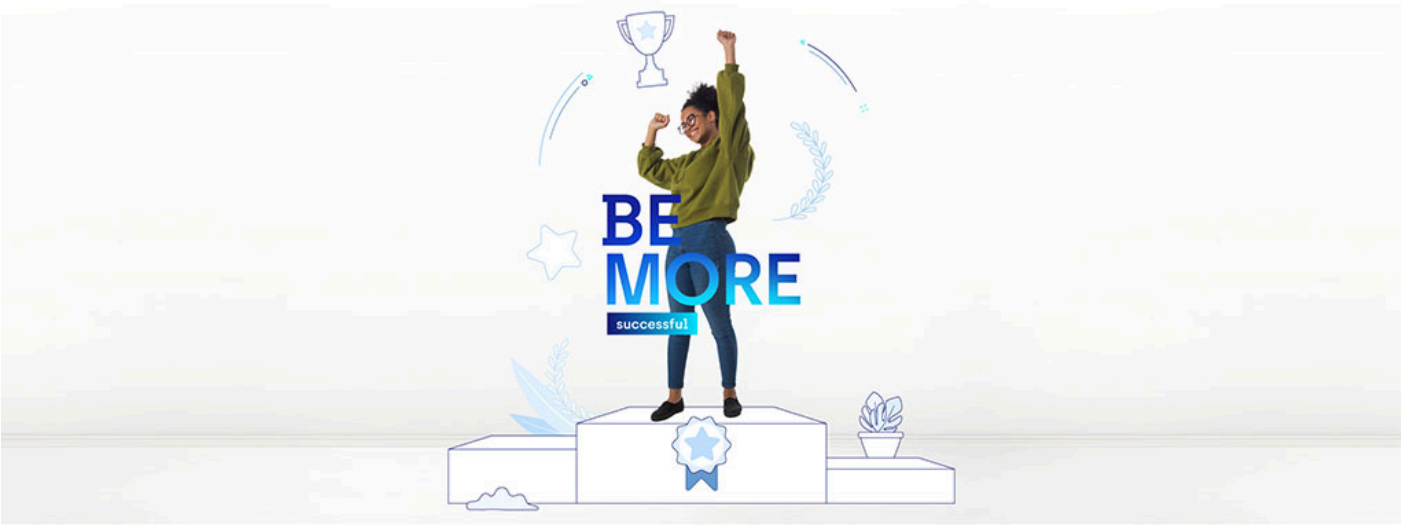


Du suchst nach mehr Gestaltungsspielraum, mehr Selbstverwirklichung und noch mehr Teamgeist?
Dann ist SNP der perfekte Ort für dich!

Wir, die **SNP Group**, sind nicht einfach nur ein SAP-Software- und Beratungshaus, wir ermöglichen die Art von Transformationsprozessen, von denen andere nur träumen – und das auf einer Plattform, die konkurrenzlos ist. Als Pioniere der Datentransformation revolutionieren wir mit unserer Software-Plattform Kyano und der BLUEFIELD™-Methode die Art, wie Unternehmen ihre Systemlandschaften zukunftsfähig machen.

Dein Einstieg bei SNP – ganz gleich in welcher Unternehmensfunktion - ermöglicht es dir, mit den besten Köpfen der Branche zusammenzuarbeiten und an unschlagbaren Lösungen zu feilen, die Anerkennung von den weltweit größten Unternehmen finden. Unseren Kunden mit unserem Know-How zum Erfolg zu verhelfen, ist uns eine Herzensangelegenheit und das, was uns als gesamtes SNP-Team antreibt.

Gestalte mit uns die digitale Zukunft globaler Unternehmen und bewirb dich jetzt als

Senior Campaign Expert CEU – Demand Generation B2B (w/m/d)

remote oder an unserem Standort/unseren Standorten in Heidelberg, Hamburg, Berlin, Thale, Magdeburg oder München

Deine Mission: Werde Teil unseres Teams!

- Konzeption und Durchführung produktspezifischer Kampagnen von Anfang bis Ende, von der Bekanntmachung bis zum qualifizierten Lead
- Entwicklung von Kampagnen-Assets in enger Zusammenarbeit mit dem Field- und Produktmarketing
- Aufbau, Erstellung und eigenständiges Verfassen von E-Mail-Nurturing-Sequenzen in HubSpot

Was wir suchen: Dein Profil im Fokus

- Mehrjährige Erfahrung in B2B-Nachfragegenerierung oder Kampagnenmanagement – idealerweise aus einem Unternehmen der SAP-Branche mit 200+ Mitarbeitenden, in dem du Kampagnen selbst in einem schlanken Marketing-Team aufgebaut und durchgeführt hast. Nachgewiesener Erfolg zeigt sich durch nachweisbaren Beitrag zur Pipeline, Lead-Qualität und Vertriebsfeedback – nicht nur in Engagement-Metriken
- Du hast Kampagnen nicht nur mitgestaltet – du hast sie eigenverantwortlich von Anfang bis

- Sicherstellung einer sauberen CRM-Synchronisation und einer strukturierten Übergabe qualifizierter Leads an den Inside Sales, einschließlich klarer MQL-/SQL-Kriterien
- Selbständiges Einrichten, Verfassen und Optimieren von Landingpages in Abstimmung mit dem Corporate Marketing
- Planung, Erstellung und Verwaltung von LinkedIn-Kampagnen – Targeting, Budgetsteuerung, laufende Optimierung
- Definition und Nachverfolgung aussagekräftiger KPIs über den gesamten Kampagnen-Funnel hinweg, mit klaren, konkreten Handlungsempfehlungen

Ende umgesetzt und geliefert

- Fundierte HubSpot-Kenntnisse: Workflows, Sequenzen, Berichterstellung und CRM-Logik – als Umsetzer, nicht nur als Anwender
- Fundiertes Verständnis der Marketing- und Vertriebsschnittstelle, einschließlich der Anforderungen an ein hochwertiges Lead-Briefing
- Praktische Erfahrung mit dem LinkedIn Campaign Manager – Targeting, Bid-Optimierung und Optimierung von Creatives, die du direkt verwaltest
- Ausgezeichnete schriftliche Ausdrucksfähigkeit in Deutsch und Englisch – klar, präzise und wirkungsvoll
- Fähigkeit, relevante KPIs zu definieren und die Kampagnen kontinuierlich daran auszurichten
- Eine strukturierte, pragmatische Arbeitsweise mit ausgeprägtem Verantwortungsbewusstsein und Eigeninitiative
- Du bringst bewährte Methoden mit und bist in der Lage, dir schnell und eigenständig Produktwissen anzueignen

Du übernimmst eine Rolle mit echter Eigenverantwortung und trägst die volle Verantwortung für deine Kampagnen sowie deren messbaren Beitrag zur Pipeline und zum Umsatz. Deine Arbeit wird direkt an Business Outcomes gemessen – konkret an generierter Pipeline und Vertriebsimpact. Dabei arbeitest du in einem hochkompetenten, teamorientierten Field-Marketing-Team, das Wert auf Ergebnisse, Ownership und gegenseitige Unterstützung legt. Deine Erfolge genießen hohe Sichtbarkeit auf Führungsebene und bieten dir die Möglichkeit, die Demand-Generation-Strategie eines wachsenden, ambitionierten Unternehmens aktiv mitzugestalten.

Be More @SNP - Deine Möglichkeiten bei uns

Neue Perspektiven: Bei uns arbeitest du in einem internationalen, abwechslungsreichen, wertschätzenden Umfeld. Du gestaltest nicht nur unser Wachstum und unseren Erfolg, sondern auch den unserer Kunden aktiv mit.

Strong alone, unbeatable together: Gemeinsam machen wir jede noch so anspruchsvolle Herausforderung zu einem Erfolg. Gemeinsam sind wir unschlagbar!

Persönliches Wachstum: Als engagiertes Teammitglied kannst du schnell Verantwortung übernehmen. Wir fördern dich mit entsprechenden Entwicklungsmaßnahmen.

Flexibles Arbeiten: Ergreife die Chance, Arbeitszeit und Arbeitsort in Abstimmung variabel zu gestalten.

Mehr als nur Gehalt - wir bieten dir ein vielfältiges Angebot an zusätzlichen Benefits: Betriebliche Krankenzusatzversicherung, betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen, Sabbatical, Jobrad,

Deutschlandticket und weitere Mobilitätslösungen, Betreuungszuschuss für nicht schulpflichtige Kinder, Fitnessstudiozuschuss, Mitarbeitendenrabatte uvm.

Jetzt bewerben

Kontakt

Sophia Zechmeister | Recruiting Specialist| | karriere@snpgroup.com

