



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)

an unserem Standort in Heidelberg

Deine Mission: Werde Teil unseres Teams!

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

Was wir suchen: Dein Profil im Fokus

- Mehrjährige Erfahrung in B2B-Nachfragegenerierung oder Kampagnenmanagement – idealerweise in Unternehmen mit über 200 Mitarbeitenden
- End-to-end Erfahrung in der eigenverantwortlichen Konzeption, Leitung und Umsetzung von Kampagnen in schlanken Marketingteams
- Fundiertes Verständnis der Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb sowie nachweisbare Erfolge bei Pipeline-Beitrag, Lead-Qualität und Vertriebs Erfolg

- Übergabe qualifizierter Leads an den Inside Sales, einschließlich klarer MQL-/SQL-Kriterien
- Selbstständiges Einrichten, Verfassen und Optimieren von Landingpages in Abstimmung mit dem Corporate Marketing
 - Planung, Erstellung und Verwaltung von LinkedIn-Kampagnen – Targeting, Budgetverwaltung, laufende Optimierung
 - Definition und Nachverfolgung aussagekräftiger KPIs über den gesamten Kampagnen-Funnel hinweg, mit klaren, umsetzbaren Empfehlungen
 - Fundierte HubSpot-Kenntnisse: Workflows, Sequenzen, Berichterstellung und CRM-Logik – als Entwickler, nicht nur als Anwender
 - Praktische Erfahrung mit dem LinkedIn Campaign Manager, Targeting, Bidding und kreativer Optimierung, die Sie direkt verwalten
 - Fähigkeit, relevante KPIs zu definieren und die Prozesse kontinuierlich daran auszurichten
 - Eine strukturierte, pragmatische Arbeitsweise mit ausgeprägtem Verantwortungsbewusstsein und Eigeninitiative
 - Sie bringen bewährte Methoden mit und sind in der Lage, sich schnell und eigenständig Produktwissen anzueignen
 - Ausgezeichnete schriftliche Ausdrucksfähigkeit in Deutsch und Englisch – klar, präzise und wirkungsvoll

Sie übernehmen eine Position mit hoher Eigenverantwortung und verantworten Ihre Kampagnen inklusive ihres Beitrags zu Verkaufschancen und Umsatz. Ihre Ergebnisse sind auf Führungsebene sichtbar und haben direkten Einfluss auf die Geschäftsentwicklung. Dabei arbeiten Sie in einem kompetenten, teamorientierten Field-Marketing-Team und gestalten die Nachfragegenerierung in einem wachsenden, ambitionierten Unternehmen aktiv mit.

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





DATA. TRANSFORMATION. EXPERIENCE.