

## Valuent GmbH - Consulting



Wir sind ein Salesforce Boutique-Partner mit Fokus auf die Transformation des Quote-to-Cash-Prozesses mit der Revenue Cloud. Unsere Mission: Unternehmen in High-Tech/SaaS, Financial Services und Manufacturing mit innovativen Lösungen unterstützen und skalierbares Wachstum ermöglichen. Als Marketing Growth Manager baust du ein Lead-Gen-System mit Newsletter, Funnels & Performance-Marketing auf. Du hast bereits Erfahrung mit diesen Strategien - oder du bist extrem hungrig, lernst schnell und findest eigenständig heraus, wie es funktioniert. Wenn dir Russell Brunson, Expert Secrets & Direct-Response-Marketing etwas sagen oder du bereit bist, dich dort einzuarbeiten, dann lies weiter.

### Marketing Growth Manager (m/w/d)

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 4500 € - 6500 €;  
Kennziffer: 204; Bewerbungsfrist: 20.05.2025

#### Aufgabenbeschreibung

##### Newsletter-Wachstum & Lead-Generierung:

- Du baust unseren Newsletter systematisch auf und entwickelst kontinuierliche Wachstumsstrategien, um regelmässig qualifizierte Salesforce AEs & Endkunden als Abonnenten zu gewinnen
- Du optimierst Signup-Funnels & Conversion-Rates, um die Reichweite zu maximieren

##### Copywriting, das verkauft

- Du schreibst Copy, die zum Handeln bewegt und konvertiert - von Landing Pages über Social Media bis zu Werbeanzeigen
- Du entwickelst zielgruppenorientierte Inhalte zu Quote-to-Cash, Agentforce & AI in Verbindung mit Salesforce & Revenue Operations
- Du recherchierst neue Themen in enger Zusammenarbeit mit unserem Consulting- und Delivery-Team. Unsere Gründer-Podcast-Folgen und externe Gäste liefern dir zusätzlichen Input für Thought-Leadership-Formate

##### Kampagnen & Performance-Marketing

- Du planst und steuerst B2B-Marketingkampagnen, die Valuent's Bekanntheit steigern & qualifizierte Leads generieren
- Du analysierst Performance-Daten und optimierst unsere Marketingaktivitäten datenbasiert

##### Marketing-Automation & Tools

- Du managst unsere Marketing-Tools & Automatisierungen (z. B. ConvertKit, Zapier, Salesforce)
- Du erstellst und optimierst LinkedIn- & Instagram-Posts/Werbeanzeigen

### **Event-Marketing für Leads**

- Dinners, Webinare & Networking-Events nutzen, um den Funnel mit passenden Leads zu füllen

### **Erwartete Qualifikationen**

#### **Conversion-Mindset:**

- Du verstehst, wie man Marketingmassnahmen so gestaltet, dass sie Leads generieren & Umsatz bringen

#### **Du bist ein Growth-Mindset-Typ:**

- Du hast vielleicht noch nicht alles gemacht, aber du lernst schnell und findest Lösungen

Du hast ein starkes Interesse an Funnel-Marketing & Lead-Generierung

- (Russell Brunson, Alex Hormozi, Direct-Response-Marketing sind dir bekannt - oder du bist bereit, dich dort intensiv einzuarbeiten)

#### **Newsletter-Expertise:**

- Du hast bereits einen eigenen Newsletter mit Traction aufgebaut oder kennst Strategien zur erfolgreichen Skalierung

#### **Eigene Projekte mit messbarem Erfolg:**

- Du hast bereits erfolgreiche Marketing-Projekte umgesetzt - z. B. einen wachsenden Newsletter, ein

#### **Event oder eine Content-Plattform**

- Du hast Erfahrung mit Event-Organisation (z. B. Salesforce Dinners oder Networking-Events) und weisst, wie man darüber Leads generiert
- Du kannst einen Podcast editieren & veröffentlichen oder hast Erfahrung mit Video-/Audio-Content für Thought Leadership

#### **Hands-on & selbstständig:**

- Du setzt Dinge eigenverantwortlich um und siehst Herausforderungen als lösbare Probleme

#### **Copywriting & Content Creation:**

- Du kannst Texte schreiben, die verkaufen & konvertieren

### **Erfahrung mit digitalen Marketing-Tools:**

- Canva, Zapier, ConvertKit, Salesforce oder Ähnliches sind für dich keine Fremdwörter

### **Sprachkenntnisse:**

- Du sprichst fließend Deutsch & Englisch

### **Unser Angebot**

-Direkter Einfluss auf das Wachstum des Unternehmens

- Arbeiten mit dem Gründer & tief in die Strategie eingebunden
- Remote & maximal flexibel
- Masterminds & Zugang zu exklusivem Wissen über Funnel- und Performance-Marketing
- Grosser Gestaltungsspielraum - du kannst deine eigenen Ideen umsetzen

### **Bewerbung**

Bewerbungsfrist: 20.05.2025

Kennziffer: 204

Kontakt-Person: Tamara Alissa Suter

per E-Mail: [tamara.suter@valuent.io](mailto:tamara.suter@valuent.io)

per Internet: <https://valuent.careers.flair.hr/positions/a230j000009eAOTIA2>

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/192975/HTWB/>

Angebot sichtbar bis 04.05.2025

