

B2B Marketing & Growth Manager (m/w/d)

Stand: 30.08.2025

Wir sind Löwenstark!

Wir sind Löwenstark!

Gemeinsam mit Dir wollen wir die Erfolgsgeschichte unserer Löwenstark-Gruppe fortschreiben. Für unsere Gesellschaft Reputativ GmbH suchen wir aktuell einen **B2B Marketing & Growth Manager (m/w/d)** in Vollzeit.

Wir bei Reputativ sind Spezialist:innen für Online-Reputationsmanagement, Markenführung und digitale Sichtbarkeit. Seit 2015 unterstützen wir Unternehmen dabei, ihr Image im Netz zu stärken, Risiken frühzeitig zu erkennen und nachhaltige Strategien für eine positive Wahrnehmung zu entwickeln. Dafür verbinden wir analytisches Denken mit kreativem Gespür für Trends – immer mit dem Ziel, die digitale Präsenz unserer Kund:innen langfristig zu sichern und auszubauen.

Vielfalt betrachten wir als Stärke und schätzen die Individualität unserer Mitarbeiter:innen. Unterschiedliche Blickwinkel machen unser Miteinander nicht nur spannender, sondern führen auch zu Lösungen, die wirklich wirken. Deshalb sind bei uns alle Bewerbungen herzlich willkommen.

Deine Mission:

1. Entwicklung und Steuerung datengetriebener B2B-Growth-Strategien, von Leadgenerierung bis zur Optimierung des Customer Lifetime Value
2. Planung, Testing (inkl. A/B-Tests und Funnel-Optimierungen) sowie Skalierung wirkungsvoller Kampagnen über Kanäle wie Print, LinkedIn, E-Mail- & CRM-Marketing, Content und Paid Advertising
3. Erstellung regelmäßiger Reportings zu KPIs wie CAC, Conversion Rate und Retention Rate, inklusive enger Zusammenarbeit mit dem Vertrieb zur strategischen Realisierung von Verkaufschancen
4. Enge Abstimmung mit Sales-, Produktmanagement- und Content-Teams, um eine durchdachte und effektive Customer Journey sicherzustellen
5. Einsatz von Tools wie Meta-Werbeanzeigenmanager, LinkedIn Campaign Manager, Canva und ChatGPT zur Konzeption, Automatisierung und Skalierung von Kampagnen
6. Aufbau nachhaltiger Newsletter-Strategien, Pflege von CRM-Prozessen, Generierung qualifizierter Leads sowie eigenverantwortliche Betreuung von Kundenprojekten

Deine Fähigkeiten:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Marketing, BWL oder Kommunikation, alternativ relevante Praxiserfahrung, Quereinstieg möglich
- Berufserfahrung im B2B- oder Growth Marketing, idealerweise im SaaS-, Tech- oder Mittelstands-Umfeld
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Ausgeprägtes Growth Mindset: schnelle Auffassungsgabe, Mut zum Testen und konsequente Optimierung
- Sicherer Umgang mit Daten und KPIs (z. B. CAC, CLV, Funnel-Metriken) sowie starkes analytisches

Löwenstark Digital Group GmbH

Geschäftsführung: Hartmut Deiwick • Gerichtsstand: AG Braunschweig • Registernummer: HRB 205088 • Ust-IdNr.: DE 250 332 694 • St.-Nr.: 14/201/16808

Bankverbindung: Volksbank Braunschweig • IBAN: DE61 2699 1066 185 2167 000 • BIC: GENODEF1WOB

Verständnis

- Hands-on-Mentalität mit lösungsorientiertem Ansatz und hoher Eigenverantwortung
- Sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unsere Benefits:

- **Hohe Flexibilität.** Flexible Arbeitszeit- und Ortgestaltung (deutschlandweit) sowie 30 Tage Jahresurlaub
- **Weiterentwicklung.** Jährliche Mitarbeitendengespräche für deine berufliche und persönliche Entwicklung
- **Zusätzliche Vergünstigungen.** Monatliches Guthaben für steuerfreie Sachbezüge mit Auswahl verschiedener Anbieter, u.a. Rossmann, H&M, REWE u.v.m.
- **Teamgeist.** Regelmäßige digitale und physische Treffen sowie ein tolles Miteinander
- **Zukunftssicherheit.** Arbeit in einer breit aufgestellten Digitalagentur mit langfristigen Perspektiven
- **Wertschätzung.** Offenes und konstruktives Miteinander in einer wertschätzenden Unternehmenskultur
- **Snacks und Getränke.** Von Erfrischungsgetränken, Schokolade, bis hin zum Obstkorb – an unseren Standorten bleiben keine Wünsche offen!