



Erneuerbare Energien verlässlich zu machen, ist eine der größten Herausforderungen für die Zukunft der Energieversorgung. Unsere Mission ist es, Dieselgeneratoren zu ersetzen, indem wir überlegene netzunabhängige, Backup- und mobile Energielösungen anbieten, die mit führender Methanol-Brennstoffzellentechnologie gebaut wurden. Unser Ziel ist es, ein wichtiger Baustein für eine CO2-freie Wirtschaft zu werden. Das hochmotivierte Team arbeitet in einer modernen und offenen Arbeitsatmosphäre zusammen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort eine/einen versierte/n und ambitionierte/n

HEAD OF MARKETING (M/W/D)

Es wartet ein spannendes, breites aber auch herausforderndes Aufgabengebiet bei einem Unternehmen, das die Start-Up Phase erfolgreich hinter sich gelassen hat und sich mit großen Schritten etabliert. In dieser Position ist das Marketing des Unternehmens Ihr persönlicher Playground und Sie tragen als Leiter Marketing (m/w/d) in dieser Phase ganz maßgeblich zur erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens bei.

IHRE CHANCE

Sie werden in einer dynamischen Phase des Unternehmens eng mit dem Director Sales & IR, dem Vertrieb, Produktmanagement, dem CEO und der gesamten Führung zusammenarbeiten. Wir suchen nach einem Multitalent im Marketing mit besonderen Stärken, das Wachstumspläne implementiert und ausführt, um die ambitionierten Umsatzziele des Unternehmens zu erreichen.

IHRE AUFGABEN

- › Etablieren einer Strategie und skalierbarer Kampagnen zum Generieren von Inbound-Leads/Traffic.
- › Gemeinsam mit dem Team und Agenturen unser Online- und Offline- Marketing umsetzen
- › Laufende Erstellung von zielgruppengerechten, suchmaschinenoptimierten und einfach verständlichen Content und Collaterals für die unterschiedlichen Formate
- › Fortlaufende Beobachtung von Markt- und Fuel-Cell-Trends, Mitbewerbern und Kunden sowie Ableitung entsprechender Handlungsempfehlungen für mehr Umsatz und Effizienz
- › Automatisierung von Marketingprozessen (HubSpot, Google Ads, etc.)

IHR PROFIL

- › Sie sind in der Lage, nahtlos vom taktischen in den strategischen Bereich zu wechseln und durch die Nutzung von Daten zur Entwicklung skalierbarer Lösungen Maßnahmen und Verbesserungen voranzutreiben.
- › Sie sind bereit, auch selbst anzupacken und unser digitales Marketing fokussiert auf Revenue Generation im B2B-Umfeld aufzubauen.
- › Sie haben bereits frühere Teams und Marketing- Agenturen erfolgreich bei der Umsetzung von End-to-End-Marketing-Ideen, -Kampagnen und -Plänen geführt.
- › Sie zeigen technisches Verständnis und echtes Interesse an unseren Produkten

- › Sie haben Spaß an neuen Aufgaben mit vielen Berührungspunkten innerhalb des Unternehmens und mit internationalen Interessenten/Kunden.
- › Sie kommunizieren und präsentieren sicher in Deutsch und Englisch.
- › Idealerweise haben Sie Erfahrung in einem ähnlichen Unternehmen oder bei einem Kunden, der unsere Produkte und Dienstleistungen kaufen würde.

WIR BIETEN IHNEN

- › Die Förderung Ihrer beruflichen Laufbahn mit Weiterbildungen in Ihrem Bereich
- › Ein engagiertes interdisziplinäres Team, in dem Sie ihre Ideen und Fähigkeiten einbringen können und das Sie jederzeit in Ihrer Arbeit kollegial unterstützt
- › Ein Aufgabengebiet in einer innovativen, umweltfreundlichen und zukunftsorientierten Technologie für künftige Energielösungen
- › Kurze Entscheidungswege
- › Konkurrenzfähiges Grundgehalt, leistungsbezogene Vergütung sowie ein Zuschuss zu Ihrer privaten Altersversorgung
- › JobRad, Essensgutscheine (Sodexo), Obst und Getränke
- › Einen Standort mitten in München mit hervorragender Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Anschreiben, Gehaltsvorstellung, möglicher Eintrittstermin, Lebenslauf und relevanten Zeugnissen.

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen als PDF-Datei an: bewerbung@siqens.de

Bei Rückfragen stehen wir Ihnen unter 089 452446 3 127 gerne zur Verfügung.

Siqens GmbH

Landsberger Straße 318d | 80687 München

Telefon +49 (0)89 452 44 63- 0

kontakt@siqens.de | www.siqens.de

