



Marketing & Sales Manager (m/w/x)

REMOTE Vollzeit 40 Std., ab sofort

Du liebst digitale Produkte, arbeitest gerne an der Entwicklung innovativer, nachhaltiger Services und fühlst dich wohl in der Welt der Start Ups? Du bist bereit für neue Herausforderungen in einem ambitionierten, schnell wachsenden und engagierten Unternehmen? Dann bist Du bei uns genau richtig!

Was Du bei uns machst:

Eigenverantwortliche Steuerung und Umsetzung von Marketingmaßnahmen und Unterstützung bei Vertriebsthemen:

- Entwicklung von Marketingstrategien zur Erreichung unserer Zielgruppen in enger Zusammenarbeit mit dem Management
- Auswertung relevanter Absatz- und Nutzungskennzahlen sowie Erstellung von Reportings zur Erfolgsbewertung
- Operative Steuerung der PR, Online-Marketing (inkl. Pflege der Website) sowie Social-Media-Aktivitäten
- Ausarbeitung, Durchführung und Monitoring von Kampagnen
- Zielgruppenspezifische Kundenansprache über alle relevanten Kommunikationskanäle
- Erzeugen von werblichen oder vertrieblichen Unterlagen und Präsentationen
- Content-Erstellung und Content-Pflege aller Touchpoints
- Beobachtung des Wettbewerber- und Kundenmarktes sowie Ableitung relevanter Maßnahmen
- Unterstützung bei und Management von vertrieblichen Aktivitäten
- Bearbeitung von Kundenanfragen und Hilfestellung bei Problemlösungen
- Umsatz- und Budgetverantwortung im Bereich der Marketing-Aktionen sowie im Hinblick auf eine teaminterne Strategie- und Jahreszielerreichung
- Korrespondenz und Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern, falls erforderlich vor Ort
- Teilnahme an Veranstaltungen und Messen, um unser Unternehmen zu repräsentieren und unser Netzwerk zu erweitern

Das kannst Du von uns erwarten:

- SPANNENDES ARBEITSUMFELD Ein Job mit Verantwortung und persönlicher Entwicklung
- FLEXIBLE ARBEITSZEITEN Gleitzeit (Kernarbeitszeiten 10:00 bis 16:00 Uhr)
- MOBILES ARBEITEN für uns zählt nur, dass wir uns auf dich verlassen und zu gelegentlichen Meetings persönlich treffen können
- TRANSPARENTE KOMMUNIKATION Direktes Feedback, wöchentliche Online-Meetings mit der Geschäftsführung und Kollegen, agile Zusammenarbeit



- GUTE KARRIEREMÖGLICHKEITEN Als Start Up mit großen Ambitionen, ergeben sich für die richtigen Kandidaten auch Möglichkeiten im und mit dem Unternehmen zu wachsen
- URLAUB Du bekommst 30 Tage im Jahr Zeit, den Kopf freizumachen

Das wünschen wir uns von Dir:

- Erste praktische Erfahrung im Marketing/Vertriebs-Bereich
- Ein abgeschlossenes Studium im Bereich BWL/ Marketing/ Vertrieb o.ä.
- Gute analytische Fähigkeiten und eine schnelle Auffassungsgabe
- Ein ausgeprägtes Verständnis für Marketing- und Vertriebsthemen
- Fundierte Marketing-Kenntnisse, inkl. Onlinemarketing (SEO, SEA), PR, Affiliate und Social-Media (Instagram, LinkedIn), sowie der benötigten Tools
- Fähigkeiten eine Website zu pflegen (Word Press) und exzellente Präsentationen zu erstellen (PPT, Canva, o.ä.)
- Verhandlungsgeschick und Erfahrung im Projektmanagement rund um Vertriebs-Kooperationen sind wünschenswert
- Ausgeprägte Organisationsstärke und Kommunikationsfähigkeiten
- Dein Profil wird durch Selbstständigkeit und Verantwortungsbewusstsein abgerundet

Wer wir sind:

kolula ist ein Start-up, das Software aus der Cloud für Anwendungsfälle der Sharing-Economy und des Warenaustauschs auf der letzten Meile anbietet. Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag, das Leben in unseren Städten noch lebenswerter und nachhaltiger zu gestalten.

Unsere Software ermöglicht das Buchen von zu mietenden Gegenständen, Schließfächern oder Räumen und administriert den Prozess rund um die Nutzung der intelligenten Schlösser (aka Smart Locks) die den Zugriff auf diese Dinge ermöglichen. Unsere Hauptkunden sind u.a. Wohnungsbauunternehmen, die mit solchen Sharing-Angeboten und Paketstationen Mehrwert für Ihre Mieter schaffen, die Community in ihren Quartieren stärken und zusätzliche Einnahmequellen erschließen wollen.

Hast Du noch Fragen oder willst Du dich gleich bewerben?

Wenn dich das alles anspricht, schicke uns Deine Bewerbung an: jobs@kolula.com

Bitte teile und auch deinen frühestmöglichen Eintrittstermin und deine Gehaltsvorstellungen mit.

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen!