Marketing Manager (B2B / Demand Generation / Region: Paychex Deutschland) (m/w/d)

Mit über 50 Jahren Erfahrung und mehr als 200 Mitarbeiter:innen gehört die Paychex Europe Germany GmbH, eine Tochter des US-amerikanischen Milliardenunternehmens Paychex, Inc., zu den größten Anbietern für Lohn- und Gehaltsabrechnungen innerhalb der Bundesrepublik. Von unseren Standorten in Hamburg, Berlin und Rostock aus kümmern wir uns um die Belange unserer mittlerweile mehr als 6000 Kund:innen. Der Paychex-Gruppe gehören der dänische HRM-SaaS-Anbieter Emply sowie die Lessor Group an, welche als marktführender Anbieter für Payroll- und Human-Capital-Management-Softwarelösungen in Dänemark sowie Nordeuropa agiert.

Zur Verstärkung unseres Marketing Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit in Hamburg, Berlin, Rostock oder remote eine*n

Marketing Manager (B2B / Demand Generation) (m/w/d)

Dein Aufgabenbereich

Als Marketing Manager (m/w/d) verantwortest Du die strategische und operative Umsetzung integrierter Kampagnen – von digitalen Maßnahmen über Events bis hin zu Content-Initiativen – mit klarer Zielsetzung: Leadgenerierung, Pipeline-Wachstum und enge Zusammenarbeit mit Sales und Sales Development.
Du bist ideenreich, digital versiert und kombinierst kreative Konzepte mit datengetriebener Umsetzung. Ob Eventformate, Social Media, Webinare oder Marketing Automation – Du denkst kanalübergreifend und bringst Projekte gemeinsam im Team voran? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung!

- Ganzheitliche Kampagnensteuerung & Demand GenerationEntwicklung, Planung und Umsetzung integrierter Marketingkampagnen für den deutschen MarktNutzung und Orchestrierung von Multi-Channel-Taktiken (E-Mail, Social, Paid, Direct Mail, Webinare, Events)Entwicklung von Nurturing-Strecken in enger Zusammenarbeit mit dem europäischen Marketing Automation TeamKampagnenaussteuerung über die gesamte Buyer Journey hinweg – von Awareness bis Conversion

- Performance Tracking & OptimierungMonitoring, Reporting und Analyse aller Maßnahmen hinsichtlich Leadqualität, Conversion Rates und Pipeline ImpactAbleitung datenbasierter OptimierungsmaßnahmenVerantwortung für die Einhaltung von Budgets und Performance-KPIs

- Event- & Webinar-Management (digital & physisch)Konzeption, Organisation und Durchführung von regionalen Veranstaltungen und digitalen EventsEventstrategie mit klarer Lead-to-Pipeline-VerantwortungKoordination von internen und externen Stakeholdern

- Enge Zusammenarbeit mit Sales Development & SalesGemeinsame Planung von Go-to-Market-Aktivitäten mit Sales und SDRsAustausch zu Kampagnenfeedback, Marktbeobachtungen und Account InsightsSicherstellung der Follow-up Prozesse und Leadübergabe-Qualität

Dein Anforderungsprofil

- Du hast mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in B2B-Demand Generation, Field Marketing oder Performance Marketing, idealerweise in der SaaS-/Softwarebranche
- Du verstehst es, klassisches Field Marketing mit modernen digitalen Methoden wie Account-Based Marketing, Marketing Automation und Online Advertising wirkungsvoll zu kombinieren
- Du steuerst KPIs entlang des Demand Funnels sowie Conversion Rates (CVRs) souverän und nutzt Deine ausgeprägten analytischen Fähigkeiten zur kontinuierlichen Performance-Optimierung
- Du bringst ein gutes Gespür für unterschiedliche Stakeholder-Perspektiven mit und arbeitest gerne in einem internationalen, insbesondere europäischen Teamumfeld

- Du überzeugst durch eine klare, adressatengerechte Kommunikation und trittst sicher gegenüber internen und externen Stakeholdern auf
- Du arbeitest selbstständig, zielorientiert und bringst eine Hands-on-Mentalität mit
- Du hast Erfahrung in der Steuerung von Agenturen sowie im verantwortungsvollen Umgang mit Marketingbudgets
- Du sprichst verhandlungssicher Deutsch und verfügst über sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das bieten wir Dir:

- Hybrides- oder 100%iges Homeoffice Arbeitsmodell möglich (innerhalb DE) inklusive Hardwarepaket
- Eine unbefristete Anstellung mit 30 Urlaubstagen
- Duz-Kultur mit regelmäßigen Teamevents
- Regelmäßiger (virtueller) Austausch innerhalb der Teams
- Betriebliche Altersvorsorge
- Zahlreiche Corporate Benefits & Mitarbeiterangebote (Valuenet)
- EGYM-Wellpass
- Hunde sind im Büro willkommen
- Tiefgarage vorhanden

Du denkst, wir passen zusammen?
Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung!

Deine Ansprechpartnerin
Laura Windzio
HR-Generalist