



CRM & Growth Manager (m/w/d) - Friedrichshafen

Für ein dynamisch wachsendes, spezialisiertes Beratungsunternehmen im Bereich technischer Kommunikation und Informationsmanagement suchen wir aktuell eine Persönlichkeit mit ausgeprägtem CRM-Know-how, analytischem Denkvermögen und Begeisterung für digitales Wachstum. Das Unternehmen berät führende Industrie- und Technologieunternehmen beim Aufbau intelligenter Informationssysteme und ist ein relevanter Player im Bereich KI-gestützter Wissensarchitekturen. In dieser neugeschaffenen Position übernehmen Sie eine Schlüsselrolle im Bereich Lead Management und CRM – mit hoher Eigenverantwortung und viel Gestaltungsspielraum in einem agilen, technologieorientierten Umfeld.

Die Position

Als CRM & Growth Manager (m/w/d) verantworten Sie die operative und strategische Weiterentwicklung des CRM-Systems und sind zentrale Ansprechperson für datengetriebenes Lead Management und Vertriebsautomatisierung. Sie bauen automatisierte Marketing-Strecken auf, strukturieren Prozesse zur Lead-Identifikation und -Qualifizierung und arbeiten eng mit Consulting, Marketing und Business Development zusammen. Darüber hinaus begleiten Sie neue Kontakte aktiv bis zur Übergabe an das Fachteam und entwickeln bestehende Beziehungen weiter. Die Position ist in Vollzeit und unbefristet zu besetzen – entweder im modernen Büro im Großraum Lindau oder im Mobile Office mit regelmäßigen Präsenzphasen.

Ihre Vorteile

Es erwartet Sie ein kollegiales, wertschätzendes Team mit flachen Hierarchien, modernen Arbeitsmitteln und einer offenen, technologieorientierten Unternehmenskultur. Sie profitieren von flexiblen Arbeitszeiten, bis zu 35 Tagen Urlaub, Mobile-Office-Möglichkeiten, einem attraktiven Gehalt sowie zusätzlichen Benefits wie JobRad, Zuschuss zum Deutschlandticket, Teamevents und monatlicher Guthabekarte. Persönliche Weiterentwicklung und langfristige Perspektiven in einem wachstumsstarken Umfeld sind ausdrücklich erwünscht und werden gezielt gefördert.

Ihre Qualifikation

Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium im Bereich Marketing, Kommunikation, Wirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation sowie mehrjährige Berufserfahrung in CRM, Lead Management oder Marketing Automation – idealerweise im B2B-Umfeld technologieorientierter Unternehmen. Sie arbeiten strukturiert, analytisch und selbstorganisiert, bringen ein hohes Maß an IT-Affinität mit und fühlen sich in digitalen Vertriebsprozessen ebenso zu Hause wie in der zielgerichteten Kommunikation mit Interessenten und Kunden. Erfahrungen mit Tools wie HubSpot, Pipedrive oder Salesforce sind wünschenswert – ebenso wie der sichere Umgang mit dem LinkedIn Sales Navigator.

Ihre Bewerbung

Ihr Ansprechpartner Matthias Wolfschmitt freut sich auf Ihre Bewerbungsunterlagen an perspektiven@wolfschmitt-personalberatung.de. Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung mit höchster Diskretion.

WOLFSCHMITT Personalberatung – Ihr Partner für IT- und Technologiekarrieren
www.wolfschmitt-personalberatung.de