

Hast du Lust, die Leitung des Marketings von einem etablierten B2B Unternehmen zu übernehmen?

Du hast bereits Vorerfahrung im B2B- und Online Marketing und suchst nach einem Unternehmen in dem Du deine Kreativität und Erfahrungen voll ausleben kannst.

Dann werde Teil des Emitec Industrial Teams.

Wir helfen bedeutenden Labors, Test- und Entwicklungsunternehmen in der Schweiz seit 1993 Ihre optimale Messtechnik-Lösungen für EMV, HF, Thermografie, Leistung, Signalanalyse und Datenerfassung zu finden.

Wir bieten ein herausragendes Sortiment an Mess- und Aufzeichnungsgeräten und stimmen unsere Lösungen individuell auf unsere Kunden Applikationen ab.

Schweizweit vertrauen bedeutende Labors, Test- und Entwicklungsunternehmen auf unsere langjährige Erfahrung und unsere spezifische Fachkompetenz. Mit unserem hochmodernen Service-Labor und unseren Schulungen und Trainings gewährleisten wir eine umfassende Kundenbetreuung.

Um diese beeindruckende Erfolgsgeschichte fortzuführen, suchen wir eine(n) ambitionierte(n)

Marketing Manager (m/w) 60-80%

Kernziele dieser Stelle

- Sichtbarkeit der Emitec Industrial verbessern
- Lead-Pipeline aufbauen mit Fokus auf E-Mail Marketing, LinkedIn und Webseite
- Tracking+Auswertung dieser Aktivitäten

Deine Aufgaben

- Du arbeitest direkt neben der Geschäftsführung und stellst eine wichtige Rolle für den Unternehmenserfolg dar
- Du leitest alle Marketing-Aktivitäten des Unternehmens On- und Offline
- Du verantwortest das E-Mail Marketing federführend im Unternehmen und lieferst zusammen mit dem Vertrieb spannenden Content an den Kundenstamm
- Du strukturierst und pflegst den Kundenstamm des Unternehmens im CRM
- Du betreust das LinkedIn-Profil des Geschäftsführers, des Unternehmens und erstellst regelmässig Content und versendest CTAs
- Du planst Webinare, schaltest diese auf den Marketingkanälen auf und generierst neue Leads daraus für den Vertrieb
- Du bereitest Messen vor, planst den Stand und schaffst optimale Grundlagen für einen erfolgreichen Messeauftritt
- Du erstellst ein Tracking der Leads aus den Webinaren, LinkedIn, E-Mail-Marketing und berichtest an die Geschäftsleitung
- Du pflegst den Content auf der Unternehmens-Webseite mit Unterstützung des Vertriebs und leitest die Integration eines Webshops

Dein Profil

- Du verfügst über eine abgeschlossene Berufsausbildung, technische Grundausbildung oder einen Bachelor-Abschluss.
- verfügst über eine Weiterbildung im Onlinemarketing, sowie umfangreicher Erfahrung in der Lead Generierung und LinkedIn.
- Du bist gewissenhaft, ordentlich, aber trotzdem kreativ und hast eine schnelle Auffassungsgabe.
- Du hast starke kommunikative Fähigkeiten und eine strukturierte Arbeitsweise.
- Du bist sehr proaktiv und bringst gerne neue Ideen ein.
- Du bist eigenverantwortlich und absolut zuverlässig.
- Du kannst bestehenden Prozessen folgen und diese aber auch weiterentwickeln.
- Du möchtest nicht nur beruflich, sondern auch persönlich wachsen.

Unser Angebot

- **Vergütung:** Überdurchschnittliches Einstiegsgehalt + Provisionsmöglichkeiten.
- **Eigenverantwortliches Arbeiten:** Freiheit durch Eigenverantwortung – Ziele erreichen statt Zeiten absitzen.
- **Karrierechancen:** Über die nächsten Jahre werden wir weiter wachsen und expandieren. Dazu benötigen wir weitere Experten und/oder Führungskräfte.
- **Ausgezeichnete Lage:** Moderne Büroräume mit Blick auf die Rigi und Suurstoffi mit exzellenter Infrastruktur und Anbindung
- **GratisKaffee, so viel du magst**

Nutzen Sie diese einmalige Chance für den entscheidenden Schritt in Ihrer Karriere – bewerben Sie sich direkt bei uns, d.boeringer@emitec.ch
Daniel Böringer freut sich auf die Zustellung Ihres vollständigen Bewerbungsdossiers.

Besuchen Sie auch <https://www.emitec-industrial.ch/>