

Head of Marketing (m/w/d)

GRAU DATA ist ein mittelständischer, familiengeführter Softwarehersteller mit über 30 Jahren Erfahrung am Markt. Unser Produktportfolio umfasst eine spannende Mischung aus etablierten Archivierungslösungen und Neuentwicklungen aus Zukunftsmärkten wie Cybersecurity, AI und Smart Data. Die Produkte werden international über den Channel und über das eigene Sales Team bei SMB bis Enterprise Kunden vertrieben. Unser Marketing arbeitet eng verzahnt mit dem Vertrieb und treibt mit Kampagnen entlang des Sales-Funnels die Pipeline voran.

Um das Marketing bei GRAU DATA als strategischen Wachstumstreiber zu etablieren und mit Weitblick auf das nächste Level zu heben, suchen wir eine/n [Head of Marketing \(m/w/d\)](#).

Aufgaben:

- Entwicklung und Umsetzung einer ganzheitlichen Marketingstrategie in enger Abstimmung mit der Geschäftsführung
- Verantwortung für die Planung und operative Umsetzung aller Marketingaktivitäten (online & offline)
- Identifikation von relevanten Marktthemen und Positionierung von GRAU DATA als Thoughtleader
- Entwickeln und umsetzen von Contentstrategien über alle relevanten Kommunikationskanäle
- Aufbau und Management von Lead-Generierungskampagnen für Endkunden und Partner
- Pflege und Weiterentwicklung der Unternehmenswebsite und Markenauftritt (inkl. CI/CD)
- Konzeption und Durchführung von Webinaren, Messen und Events
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb und Produktmanagement für zielgerichtete Go-to-Market-Maßnahmen
- Mitarbeiterführung und Steuerung von externen Dienstleistern
- Monitoring, Analyse und Reporting der Marketingkennzahlen an die GF und Anpassung der Strategie bei Bedarf

Wir bieten:

- Tätigkeit in einem Trend- und Zukunftsmarkt bei einer innovativen Softwarefirma
- Ein spannender und abwechslungsreicher Job in einem engagierten Team mit familiärer Atmosphäre
- Viel Gestaltungsspielraum mit direktem Einfluss auf unser Wachstum
- Kurze Entscheidungswege und Agilität
- 3 Tage Home Office und flexible Arbeitszeiten

Erfahrung & Kompetenzen:

- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung in einer vergleichbaren Rolle im B2B-Marketing im Software-Umfeld
- Idealerweise Erfahrung mit indirekten Vertriebskanälen (z. B. Reseller, Distributoren)
- Unternehmergeist und Hands-On-Mentalität
- Erfahrung in der Konzeption und Umsetzung von europäischen Marketingkampagnen
- Starke Agenda-Setting Kompetenz und Erfahrungen in der Entwicklung von gezielten Contentstrategien
- Gute Kenntnisse mit Marketing-Tools und CRM, idealerweise Salesforce und Account Engagement
- Analytische Fähigkeiten und strategisches Denkvermögen
- Exzellente Ausdrucksfähigkeit in Deutsch und Verhandlungssicher in Englisch

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbung vorzugsweise per E-Mail an: Adriana.Grau@graudata.com