



Mit Klopotek haben Verlage alles in der Hand, was sie für ihre Arbeit brauchen: innovative, interaktive Apps und einen direkten Draht zu Leuten mit inspirierenden Ideen

Klopotek ist internationaler Marktführer für Verlagssoftware mit über 30 Jahren Erfahrung darin, unseren Kunden moderne und leistungsstarke Lösungen in die Hand zu geben: Unsere Publishing-Software und Beratung gibt dem Markt die wesentlichen Impulse zum Wachstum in neuen Vertriebskanälen. Die international größten Verlagsgruppen zählen zu unseren Kunden. Ohne smarte, kreative und hoch motivierte Mitarbeiter*innen können wir ihre hohen Ansprüche nicht erfüllen. Daher suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unseren Hauptstandort in Berlin oder unsere Büros in Gioia del Colle (I) oder Hilversum (NL) – oder auch remote, nach Einarbeitung – einen

Email Marketing Manager – BDR (w/m/d)

Als Business Development Representative mit Aufgabenschwerpunkt Prospect- und Leadgenerierung durch Einsatz ausgefeilter Emailmarketing-Maßnahmen spielst du eine wichtige Rolle darin, unsere Sales-Abteilung nachhaltig zu stärken und damit auch die Wachstumsstrategie unseres Unternehmens zu unterstützen und mitzugestalten.

Deine Aufgaben:

- Verantwortung für die D-A-CH-Region für sämtliche Inbound-Leads und Outbound-Prospects übernehmen; unsere Sales-Kolleg*innen in BeNeLux und den USA in diesem Bereich unterstützen.
- Account- und Kontaktlisten mithilfe von Tools wie LinkedIn, Salesforce, etc. erstellen und verwalten.
- Strategische Outreach-Kampagnen per Email durchführen, und mithilfe von LinkedIn damit verbunden Lead-Nurturing betreiben; Software-Demos für neue Prospects planen.
- Spezifische Inhalte für zielgerichtete Leadgenerierungs-Kampagnen einsetzen (ABM).
- Unterschiedliche Methoden zur Prospectgenerierung basierend auf Top-Funnel-Conversion-Rates evaluieren.
- Regelmäßige Verbesserung des Erfolgs der Outreach-Kampagnen mittels Datenanalyse.
- Volle Kontrolle aller Aktivitäten zur Leadgenerierung und der Reporterstellung zu den dazugehörigen KPIs übernehmen.
- Die durch die Kampagnen gewonnenen SQLs an unsere Sales-Abteilung übergeben.

Dein Profil:

- 3+ Jahre Erfahrung im Vertrieb eines Unternehmens in einem Wachstumsmarkt.
- Ausgezeichnete Deutschkenntnisse (Muttersprachler*in wäre ideal) und Englischkenntnisse auf Business-Niveau, beides in Wort und Schrift, sind in dieser Rolle unerlässlich.
- Mit deiner ansprechenden und zielgerichteten Art zu texten fällt es dir leicht, kompakte und genau passende Aussagen und Botschaften zu formulieren.
- Erfahrung mit Sales-Tools inklusive CRM- und Sales-Engagement-Tools, SalesNavigator u.a.
- Idealerweise verfügst du über ein ‚Portfolio‘ von qualitativ hochwertigen Outbound-Kampagnen und Inbound-Leads, die du gestaltet und gemanagt hast.

Deine Benefits bei uns:

- Du wirst Teil eines motivierten globalen Sales-Teams und von Verlagsmenschen, die sich für ihre Arbeit begeistern: ein spannendes, internationales Umfeld mit flachen Hierarchien.
- Sehr gute Work-Life-Balance durch flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten und ggf. Einsätze an anderen Büro-Standorten.
- Du arbeitest mit modernsten Technologien und Methoden, auch Agile-Development-Prinzipien, und steigert so deine Produktivität und Effizienz.
- Uns ist die Entwicklung deiner beruflichen Karriere wichtig und wir bieten Chancen für neue Rollen und Herausforderungen innerhalb unserer Organisation.
- Als erste/r Mitarbeiter*in, die/der Teil unseres geplanten internationalen Business-Development-Teams wird, kannst du deine Erfahrung voll einbringen und mit deiner Kreativität die künftigen Prozesse gestalten.
- Wir unterstützen deine individuelle Entwicklung und eröffnen mit dir zusammen neue Perspektiven; du bekommst Weiterbildungen, die zu deiner Rolle passen.
- Vergünstigungen/Zusatzleistungen: monatlicher Fahrtkostenzuschuss + Zuschuss zu VWL / AVWL + Altersvorsorge durch Versorgungsordnung.

Klopotek wurde letztes Jahr von Valsoft übernommen und fungiert nun als Teil des Unternehmensportfolios von Aspire Software, dem operativen Arm der Gruppe. Dadurch profitiert Klopotek von einem leistungsstarken Ökosystem von modernen Tools und Services, das allen Tochterunternehmen zur Verfügung steht und die idealen Bedingungen für weiteres Wachstum bietet. Mit uns zu arbeiten bedeutet, dass du Teil eines großen, internationalen Teams wirst, in dem Eigenmotivation und unabhängiges und selbständiges Arbeiten auf gleicher Augenhöhe für alle als Grundsätze wichtig sind.

Komm' zu uns und gestalte die Zukunft unseres Unternehmens, von Aspire und der Verlagswelt mit!

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Bitte schicke deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe deines Gehaltswunschs und deinem frühestmöglichen Eintrittstermin per Email an: recruiting@klopotek.com

Klopotek & Partner GmbH
Sylvia Pordzik, Tel. + 49 30 884 53-182
Lorenzweg 5, Aufgang A, 12099 Berlin
www.klopotek.de