

JA



JA

Challenge oder Routine?

Du liebst es, wenn Strategie, Daten und Automatisierung perfekt zusammenspielen? Dann übernimm Verantwortung für unsere Marketingkampagnen über den gesamten Funnel und mach messbares Wachstum skalierbar. Bewirb Dich jetzt!

WIR SUCHEN IN TEIL- ODER VOLLZEIT EINE:N

MARKETING OPERATIONS MANAGER (M/W/D)

• HAMBURG • OSNABRÜCK • HYBRIDES ARBEITEN MÖGLICH •

In nur einem Jahrzehnt haben wir, mso digital, es seit der Gründung zu einer der angesagtesten Agenturen für Digital Marketing und Vermarktung im deutschsprachigen Raum geschafft. Wir sind die einzige Agentur in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die offizieller Träger des Google Publishing-, Google Analytics- sowie Google Premier Partner Zertifikates ist. Unsere Kunden schätzen uns als zuverlässigen Partner in unterschiedlichsten Disziplinen wie digitaler Vermarktung, Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung oder im Social-Media-Marketing.

So bringst Du Dich ein:

- Du steuerst und orchestrierst Marketingkampagnen über den gesamten Funnel und sorgst dafür, dass sie messbar auf unsere Wachstumsziele einzahlen.
- Du entwickelst zielgruppenspezifische Konzepte, Messaging, Kanal-Mix und Conversion-Setups und stellst mit HubSpot sicher, dass alles reibungslos ineinandergreift.
- Du erstellst klare, umsetzungsstarke Briefings und hältst alle Fäden in der Hand, damit aus Ideen

Das bringst Du mit:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Marketing, Wirtschaft, Medien- oder Kommunikationswissenschaft oder bringst eine vergleichbare Qualifikation mit.
- Du hast 2–5 Jahre Erfahrung im Growth Marketing, Marketing Operations oder Campaign Management – idealerweise mit End-to-End-Verantwortung für mehrkanalige Kampagnen.
- Du verfügst über fundierte HubSpot-Erfahrung,

Wirkung wird.

- Du machst HubSpot zum Motor unserer Funnel Funnel Kampagnen: Workflows, Automatisierungen, Lead-Scoring, Segmentierungen und Reports – sauber, nachvollziehbar, skalierbar.
- Du richtest Tracking-Setups und Datenflüsse für Kampagnen und Nurturing-Strecken ein, prüfst Qualität und stellst sicher, dass alles sauber gemessen wird.
- Du analysierst Performance, identifizierst Optimierungspotenziale und setzt datenbasierte Verbesserungen um – mit Blick auf Effizienz, Conversion und Pipeline-Beitrag.
- Du führst strukturierte Post-Campaign-Reviews durch, dokumentierst Learnings und überträgst sie in neue Kampagnenrunden.
- Du entwickelst gemeinsam mit Kolleg:innen aus Brand Strategy und Content Creation unsere Content-Marketing-Strategie weiter und achtest darauf, Kampagnen über alle Marken hinweg konsistent auszuspielen.
- Du reportest regelmäßig Ergebnisse, Insights und Handlungsempfehlungen an Deinen Team Lead sowie an das Brand Strategy Team.

idealerweise auf Agenturseite mit relevanten Zertifizierungen.

- Du kennst Dich im technischen Setup und Betrieb von Multi-Channel-Kampagnen aus – Tracking und Attribution inklusive.
- Du verstehst Bedürfnisse und Use Cases unserer Zielkund:innen und übersetzt diese in Target Audiences, Messaging und saubere HubSpot-Setups.
- Du bringst Erfahrung in Datenqualität, Segmentierung, Lead-Scoring und Automatisierungen mit und weißt, wie Tools und Schnittstellen zusammenspielen.
- Du arbeitest analytisch, strukturiert und lösungsorientiert und nutzt Daten, um Entscheidungen fundiert zu treffen.
- Du hast ein gutes Gespür für KPIs und Funnel-Logiken und Spaß daran, Prozesse effizienter und skalierbarer zu gestalten.
- Du hast Freude daran, die Potenziale neuer technischer Möglichkeiten zu erkennen und für bessere Ergebnisse in Deinem Bereich einzusetzen.
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, kommunizierst klar, verbindlich und auf Augenhöhe – mit Kolleg:innen, Stakeholdern und unseren Kund:innen.

Das bieten wir Dir:

Durstlöscher

Alles was Dein Herz begehrt: Diverse Kalt- und Heißgetränke und ein tägliches Frühstück mit Brötchen, Obst & Müsli

Verantwortung

Klimaneutrales Unternehmen, Spendenunterstützung für NGOs und weitere Projekte

Karrierechancen

Vielfältige Entwicklungsperspektiven innerhalb des Agenturnetzwerkes

Vergünstigungen

Vielfältige Angebote von EGYM Wellpass und Belonio, Corporate Benefits und einem Zuschuss zum Deutschlandticket

Standort

Beste Aussichten in der Hafencity in Hamburg und zentrale Lage in Osnabrück

Weiterbildung

Interne und externe Schulungsprogramme, Fachkonferenzen und Messen

Veranstaltungen

Vom Kick-Off über die mso digital Feier bis hin zum Family & Friends day

Flexibilität

Vertrauensarbeitszeit, mobiles Arbeiten, flexible Arbeitszeiten und 30 Tage wohlverdienter Urlaub im Jahr

Familie

Family First! Wir unterstützen Dich z.B. durch Sonderurlaube oder Zuschuss zur Kinderbetreuung

Spaß

Motivierte und kompetente Teams, die Spaß bei der Arbeit haben

HABEN WIR DICH ÜBERZEUGT?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung.

Jetzt bewerben

mso digital GmbH & Co. KG

Recruiting: Luisa Bäcker · 0541 963 249 64

www.mso-digital.de



Ein Unternehmen der

