

Specjalista / Specjalistka ds. marketingu B2B

Dołącz do zespołu, który robi rzeczy z sensem! Grupa SENSE od wielu lat wspiera organizacje - od dużych firm po instytucje publiczne - w mądrym i odpowiedzialnym rozwoju. Pozyskujemy dofinansowania. Tworzymy projekty w obszarach innowacji, edukacji, rynku pracy i przedsiębiorczości, które nie tylko zmieniają ludzi i społeczności, ale mają też realny, wymierny wpływ na rozwój biznesu.

Łączymy wiedzę ekspercką z empatią i uważnością na potrzeby ludzi i organizacji.

Jeśli chcesz pracować przy projektach, które naprawdę się liczą - to miejsce dla Ciebie.

Na tym stanowisku będziesz odpowiadać za rozwój marketingu dla naszych produktów i usług B2B w dwóch kluczowych obszarach:

- budowanie spójnych, rozpoznawalnych marek
- realne wsparcie sprzedaży i generowanie leadów

Zakres obowiązków:

1. Rozwój oferty i zarządzanie marką

- współtworzenie i rozwijanie produktów oraz usług od strony marketingowej
- „opakowywanie” oferty: nazewnictwo, komunikacja, narracja, materiały
- dbanie o spójność komunikacji we wszystkich kanałach (www, social media, materiały sprzedażowe)
- budowanie widoczności marki w mediach, kanałach branżowych i przestrzeni digital
- monitorowanie rynku, konkurencji i trendów

2. Wsparcie sprzedaży i generowanie leadów

- tworzenie i rozwój stron www zgodnych z zasadami SEO i konwersji
- planowanie i realizacja kampanii marketingowych (LinkedIn, Google, Meta, content)
- projektowanie i rozwijanie działań lead generation (pozyskiwanie i „podgrzewanie” leadów)
- współpraca z działem sprzedaży przy tworzeniu ofert i działań prosprzedażowych
- zarządzanie marketing automation i CRM w obszarze marketingu

3. Optymalizacja i skuteczność działań

- analizowanie efektywności działań marketingowych w oparciu o konkretne wskaźniki (m.in. liczba i jakość leadów, konwersja, koszt pozyskania)
- optymalizacja kampanii i lejka marketingowego (testy treści, kanałów, grup docelowych, landing pages)
- rozwijanie i porządkowanie procesu zarządzania leadami (we współpracy ze sprzedażą)
- wyciąganie wniosków i rekomendowanie działań zwiększających skuteczność marketingu
- raportowanie wyników i przekładanie danych na decyzje biznesowe

Nasze wymagania

- min. 2 lata doświadczenia w marketingu B2B (samodzielna rola)
- doświadczenie w lead generation i działaniach wspierających sprzedaż
- znajomość narzędzi digital (LinkedIn, Meta, Google, Wordpress, Canva, CRM)
- doświadczenie w marketing automation, SEO i SEM
- język angielski na poziomie komunikatywnym
- samodzielność i dobra organizacja pracy
- umiejętność łączenia myślenia strategicznego z operacyjnym działaniem
- lekkie pióro i wyczucie komunikacji
- kreatywność i jednocześnie podejście analityczne
- umiejętność współpracy z biznesem i sprzedażą

To oferujemy

- praca na pełen etat (umowa o pracę/kontrakt B2B)
- wynagrodzenie, które składa się z podstawy + premii
- elastyczny czas pracy i praca hybrydowa (3 dni z biura po okresie próbnym)
- biuro w centrum Poznania (ul. Św. Wojciech)
- sprzęt do pracy – komputer i telefon służbowy
- bieżący feedback
- benefity do wyboru (Medicover, Medicover Sport, Szop Kanapka)
- prywatną opiekę psychologiczną
- biuro otwarte dla czworonogich przyjaciół
- dołączenie do organizacji o stabilnej sytuacji rynkowej
- pracę z największymi markami w Polsce i Wielkopolsce.
- udział w szkoleniach oraz konferencjach branżowych
- jasno zdefiniowane cele i transparentny system wynagradzania
- pracę w organizacji, która ma wspólny cel i w której lubimy ze sobą pracować
- zwinność działania, pracę z najnowszymi trendami i ekspertami

Jeśli brzmi to dla Ciebie dobrze – czekamy na Twoją aplikację!

Informujemy, że skontaktujemy się z wybranymi osobami, które do nas aplikują.

SENSE

Consulting sp. z o. o.

NIP: 7781456826

ul. Podgórze 11/31

T +48 61 843 26 11

61-749 Poznań

E biuro@senseconsulting.pl

senseconsulting.pl