https://www.toussaint.de/job/vertriebsmarketingmanager/

Marketing Manager Vertriebsmarketing (w/m/d)

Arbeitgeber
N. Toussaint & CO. GmbH

Arbeitspensum
Vollzeit

Start Anstellung
ab sofort

Dauer der Anstellung
Befristet

Arbeitsort
In der Lach 6A, 66271, Kleinblittersdorf, Saarland, Deutschland

Arbeitszeiten
Montag – Freitag

Veröffentlichungsdatum
10. März 2026

Beschreibung

Die N. Toussaint & Co. GmbH ist ein mittelständisch geprägtes Familienunternehmen mit mehreren Standorten und Teil einer Unternehmensgruppe, die seit 1960 für verlässliche Lösungen rund um Reinigung, Hygiene und Arbeitsschutz steht. Mit einem starken Produktportfolio, klaren Standards und einem hohen Anspruch an Service und Kundennähe unterstützen wir gewerbliche und institutionelle Groß- und Kleinkundschaft in ganz Europa.

Für unseren Standort in Kleinblittersdorf suchen wir ab sofort eine engagierte Persönlichkeit, die Marketing und Vertrieb wirksam miteinander verbindet, Ideen strukturiert in Maßnahmen übersetzt und mit Gespür für Zielgruppen, Inhalte und Umsetzung echten Mehrwert schafft, als **Marketing Manager Vertriebsmarketing (w/m/d).**

Deine Aufgaben

Ihre Aufgaben

In dieser Rolle übernehmen Sie eine zentrale Schnittstellenfunktion zwischen Marketing und Vertrieb. Sie entwickeln vertriebsunterstützende Maßnahmen, stärken die Kundenbindung und sorgen mit durchdachten Kampagnen, Inhalten und Unterlagen dafür, dass unsere Vertriebsaktivitäten noch gezielter und wirksamer am Markt platziert werden.

Konkret heißt das:

- Vertriebsmarketing weiterentwickeln: Neue Ideen und Maßnahmen zur Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung umsetzen.
- Vertrieb unterstützen: Gemeinsam mit dem Vertrieb zielgerichtete Marketingaktionen und Kampagnen entwickeln.
- Leads gewinnen: Maßnahmen zur Ansprache und Qualifizierung potenzieller Neukunden gestalten.
- KI-Lösungen einsetzen: KI-gestützte Tools für Kampagnen, Inhalte und effizientere Marketingabläufe nutzen und weiterentwickeln.
- Kampagnen nachhalten: Ergebnisse und Leads systematisch erfassen, Kennzahlen analysieren und Maßnahmen optimieren.
- Verkaufsförderung gestalten: Passende Inhalte, Präsentationen und Vertriebsunterlagen erstellen.

Kurz gesagt:
Sie machen Marketing für den Vertrieb wirksam, schaffen relevante Inhalte und Kampagnen und unterstützen aktiv dabei, Kundschaft zu binden, Potenziale auszubauen und unsere Marktpräsenz weiterzuentwickeln.

Deine Skills

- Kaufmännische Ausbildung oder Studium, idealerweise im Bereich Marketing, Vertrieb oder Betriebswirtschaft.
- Berufserfahrung im B2B-Marketing, Vertriebsmarketing oder Vertrieb.
- Auch wenn Ihr beruflicher Schwerpunkt bisher im Vertrieb lag, freuen wir

uns darauf, Sie für unser Marketing-Team zu gewinnen.
- Gutes Verständnis für Vertriebsprozesse, Kundenbedürfnisse und Leadmanagement.
- Interesse an KI-Anwendungen und Freude daran, neue digitale Lösungen praxisnah einzusetzen.
- Eigeninitiative, analytisches Denken, Umsetzungsstärke und Freude an der Zusammenarbeit mit dem Vertrieb.

Deine Vorteile

- Unbefristete Vollzeitstelle mit langfristiger Perspektive
- Hybrides Arbeiten mit der Möglichkeit, bis zu einem Tag pro Woche im Homeoffice zu arbeiten.
- Attraktive Vergütung
- Flache Hierarchien mit Raum für Eigeninitiative und eigene Ideen
- Subventionierte gesunde Eatfitter-Gerichte
- JobRad
- Corporate Benefits

Kontakte

Yannick Schneider / Personalreferent
Tel. +49 (0)6805 9276 1103
E-Mail: recruiting@toussaint.de