

Marketingleitung (m/w/d)

B2B-Software · netfiles GmbH

Kontakt

Patrick Reininger, Geschäftsführer Marketing & Sales

E-Mail: patrick.reininger@netfiles.de

Die netfiles GmbH ist Pionier im Bereich sicherer, virtueller Datenräume und seit 25 Jahren ein führender Anbieter für Lösungen rund um den sicheren Datenaustausch. Mit einem erweiterten Produktportfolio wollen wir unsere Marktposition nun ausbauen und unser Wachstum beschleunigen. Dazu suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine **Marketingleitung (m/w/d)**.

Deine Rolle

Als Marketingleitung verantwortest du den strategischen und operativen Aufbau eines leistungsfähigen, wachstumsorientierten Marketings, das messbar zur Neukundengewinnung, Kundenbindung und Markenpositionierung von netfiles beiträgt. Dazu arbeitest du eng mit Geschäftsführung, Vertrieb und Produktentwicklung sowie dem Marketingteam und externen Dienstleistern zusammen. Die Rolle ist unternehmerisch geprägt, hands-on ausgerichtet und bietet dir echten Gestaltungsspielraum.

Deine zentralen Verantwortungsbereiche

1. Strategische Positionierung & Markenführung

- Du schärfst unsere Marktpositionierung (Zielsegmente, Nutzenargumentation, Use Cases)
- Du übersetzt komplexe Produkt- und Sicherheitsthemen in klare, verständliche Mehrwerte
- Du entwickelst eine konsistente Markenwahrnehmung über alle relevanten Kanäle hinweg
- Du arbeitest eng mit Geschäftsführung und Produktentwicklung zusammen

Dein Ziel: Eine klare, differenzierende Positionierung und Strategie, die Vertrieb und Wachstum aktiv unterstützt.

2. Pipeline- und Wachstumsverantwortung

- Du entwickelst eine skalierbare B2B-Leadstrategie (Inbound, Outbound, Hybrid)
- Du steuerst und optimierst unsere Funnels entlang definierter KPIs
- Du übernimmst Verantwortung für messbare Marketingkennzahlen (Leads, Conversion, CAC, ROI)
- Du arbeitest eng mit dem Vertrieb, um Leadqualität und Abschlussquoten kontinuierlich zu verbessern
- Du entwickelst ein strukturiertes Partnerprogramm und steuerst die Umsetzung wachstumsorientierter Partnermarketing-Maßnahmen.

Dein Ziel: Ein planbarer und transparenter Marketing-Beitrag zur Neukundengewinnung – direkt und über Partnerkanäle.

3. Content, Kampagnen & Performance

- Du verantwortest unsere Content-Strategie (Website, Whitepaper, Use Cases, Newsletter, Kampagnen)
- Du steuerst SEO/SEA und digitale Maßnahmen
- Du analysierst Performance-Daten und leitest konkrete Verbesserungen ab
- Du unterstützt Produkt-Launches und Feature-Kommunikation

Dein Ziel: Relevanz im Zielmarkt und messbare Nachfrage.

4. Aufbau & Struktur des Marketingbereichs

- Du entwickelst effiziente Marketingprozesse und klare Prioritäten
- Du steuerst externe Partner und Dienstleister
- Du verantwortest Budgetplanung und Ressourceneinsatz
- Du baust den Marketingbereich perspektivisch weiter aus

Dein Ziel: Ein professionell strukturiertes Marketing mit hoher Umsetzungsstärke.

Dein Profil

Fachlich

- Mehrjährige Erfahrung im operativen B2B-Marketing, idealerweise im Software- oder IT-Umfeld
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau skalierbarer Lead- und Pipeline-Strukturen
- Erfahrung in der Vermarktung erklärungsbedürftiger Produkte
- Grundverständnis für Partner- und Channel-Modelle
- Sicherer Umgang mit Marketing-KPIs, Performance-Daten und relevanten Tools

Persönlich

- Unternehmerisches Denken und ausgeprägte Wachstumsorientierung
- Hands-on-Mentalität und hoher Umsetzungswille
- Analytisch, priorisierungsstark und entscheidungsfreudig
- Kommunikationsstark und verbindlich im Austausch mit Vertrieb und Geschäftsführung
- Strategischer Blick bei gleichzeitig operativer Stärke

Das bieten wir

- Schlüsselrolle mit direktem Einfluss auf Wachstum und Unternehmenserfolg
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Großer Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege
- Attraktive Entwicklungsperspektive in einem wachsenden Unternehmen
- Flexible Gestaltung von Arbeitsort und -zeit – im Einklang mit Team und Unternehmenszielen
- Attraktive, leistungsgerechte Vergütung

Wachstum entsteht nicht allein durch Perfektion

Wir suchen keine Checklisten-Erfüllung, sondern unternehmerische Persönlichkeiten mit Gestaltungswillen. Wenn du relevante Erfahrung im B2B-Marketing mitbringst und dich in der Wachstumslogik dieser Rolle wiederfindest, freuen wir uns auf deine Bewerbung – auch wenn dein Profil nicht jeden einzelnen Punkt vollständig abdeckt.

Lass uns ins Gespräch kommen – wir freuen uns auf deine Bewerbung, am besten per Mail.

Dein Kontakt

Patrick Reininger

Geschäftsführer Marketing & Sales

E-Mail: patrick.reininger@netfiles.de

[LinkedIn](#)

