

Online Marketing Manager (m/w/d)

B2B-Software für die Baubranche

Standort: 91341 Röttenbach · **Arbeitsmodell:** Vor Ort mit Homeoffice-Möglichkeit · **Start:** Ab sofort

Seit 1995 entwickeln wir bei gripware Projektmanagement-Software für Bauprojekte. Mit **pro-Plan** (Bauzeitenplan), **pro-Report** (Bautagebuch & Mängelmanagement) und **pro-SiGe** (Sicherheits- und Gesundheitsschutz) unterstützen wir Bauunternehmen, Architektur- und Ingenieurbüros sowie Kommunen, vom kleinen Betrieb bis zum Großkonzern.

Unser Anspruch: die beste und einfachste Software für die Baubranche. Damit noch mehr Menschen davon erfahren, suchen wir Verstärkung im Marketing.

Deine Aufgaben

Gemeinsam mit unserem Produktmanagement positionierst Du unsere bestehenden Produkte im Markt und sorgst dafür, dass neue Produkte erfolgreich starten. Dabei verbindest Du Content, Website, Suchmaschinenwerbung und Social Media mit einem klaren Ziel: mehr qualifizierte Sichtbarkeit, Anfragen und Leads aus unseren B2B-Zielgruppen. Konkret heißt das:

- **Fachblog und Content:** Du entwickelst gemeinsam mit dem Produktmanagement einen Redaktionsplan auf Basis der Fragen, Suchintentionen und Informationsbedürfnisse unserer Zielgruppen. Du recherchierst, erstellst und aktualisierst Fachbeiträge, die in klassischen Suchmaschinen und in KI-gestützten Antworten sichtbar werden können.
- **Website und digitale Sichtbarkeit:** Du betreust und entwickelst unsere WordPress-Website weiter. Du optimierst Seiten, Inhalte und interne Verlinkungen für klassische Suchmaschinen sowie für KI-gestützte Suche und Antwortsysteme. Dabei orientierst Du Dich an den Fragen und Suchintentionen unserer B2B-Zielgruppen und sorgst dafür, dass unsere Produkte, Einsatzbereiche und Fachkompetenz klar, strukturiert und zitierfähig dargestellt werden.
- **Advertorials:** Du verfasst Texte für Fachmedien und stimmst Dich mit den jeweiligen Redaktionen ab.
- **SEA und Google Ads:** Du planst, steuerst und optimierst unsere Suchkampagnen – insbesondere in Google Ads. Dazu gehören Keyword- und Suchanfragenanalysen, Anzeigenvarianten, Zielgruppen, Budgetsteuerung und die laufende Optimierung der Kosten pro qualifiziertem Lead. Je nach Erfahrung arbeitest Du eigenständig oder steuerst eine unterstützende Agentur.
- **Social Media und LinkedIn:** Du entwickelst einen regelmäßigen, zielgruppengerechten Auftritt für Unternehmen, Produkte und Fachthemen. Du planst

Beiträge und Kampagnen, bereitest Inhalte in geeigneten Formaten auf, beobachtest Reichweite und Interaktionen und baust LinkedIn Ads als zusätzlichen Kanal für Bekanntheit und Leadgenerierung auf.

- **Analyse und Optimierung:** Du definierst gemeinsam mit Vertrieb und Produktmanagement die relevanten Ziele und Kennzahlen, stellst ein sauberes Conversion-Tracking sicher und wertest die Ergebnisse mit Google Ads, GA4 und geeigneten Tracking-Werkzeugen aus. Aus den Daten leitest Du Tests und konkrete Verbesserungen für Kampagnen, Inhalte und Landingpages ab.
- **Neue Ideen:** Du bringst eigene Vorschläge ein, wie wir unsere Produkte noch besser vermarkten können, und setzt sie um.

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium oder Ausbildung im Bereich Marketing, Kommunikation oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Online-Marketing, idealerweise im B2B- oder Softwareumfeld
- Fundierte Kenntnisse in SEO und ein gutes Verständnis dafür, wie sich das Suchverhalten durch Google AI Overviews, ChatGPT, Perplexity und andere KI-gestützte Such- und Antwortsysteme verändert; Erfahrung mit WordPress, Content-Struktur, Suchintention und strukturierten Daten ist von Vorteil
- Praxiserfahrung mit Google Ads oder vergleichbaren SEA-Plattformen, einschließlich Kampagnenstruktur, Keyword- und Suchanfragenanalyse, Budgetsteuerung, Conversion-Tracking und datenbasierter Optimierung; Erfahrung mit Social-Media-Marketing und LinkedIn ist ebenfalls wichtig
- Sehr gutes Sprachgefühl und die Fähigkeit, auch technische Themen verständlich und überzeugend aufzubereiten
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise und Freude daran, eigene Ideen einzubringen
- Interesse an der Baubranche oder die Bereitschaft, Dich schnell in unsere Zielgruppe einzudenken
- **Hervorragende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sind für diese Position essenziell**

Was wir Dir bieten

- **Kleines Team, flache Hierarchien:** kurze Wege, schnelle Entscheidungen und echter Gestaltungsspielraum
- **Offene und moderne Arbeitsweise:** Deine Ideen sind ausdrücklich gewünscht
- **Hybrides Arbeiten und Remote:** Wir gestalten Arbeitsort und Zusammenarbeit flexibel und passend zur Voll- oder Teilzeitrolle. Für Abstimmungen mit

Produktmanagement und Team sorgen wir gleichzeitig für verlässliche gemeinsame Zeiten und kurze Entscheidungswege.

- **Individuelle Weiterbildung:** Wir fördern Deine Entwicklung passend zu Deinen Bedürfnissen
- **Kein Start-Up:** Ein etabliertes Unternehmen mit über 30 Jahren Erfahrung, treuen Kunden und spannenden neuen Produkten in der Pipeline

Interesse?

Dann freuen wir uns auf Deine **Bewerbung in deutscher Sprache** mit Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin an verwaltung@gripware.de. Bitte beachte: Aufgrund der sprachlichen Anforderungen der Position können wir ausschließlich Bewerbungen in deutscher Sprache berücksichtigen. Arbeitsproben oder kurze Fallbeispiele zu Fachcontent, Website-Optimierung, Google-Ads-Kampagnen oder Social Media sind gern gesehen. Besonders interessiert uns, welche Ziele Du verfolgst, wie Du optimiert und woran Du den Erfolg gemessen hast.