

Marketing Manager (B2B / Field Marketing / Demand Generation) (m/w/d)

Mit über 50 Jahren Erfahrung und mehr als 200 Mitarbeitenden zählt die Paychex Europe Germany GmbH zu den führenden Anbietern für Lohn- und Gehaltsabrechnungen in Deutschland. Von unseren Standorten in Hamburg, Berlin und Rostock aus betreuen wir mehr als 6.000

Unternehmen – zuverlässig, digital und rechtssicher.

Als Teil von Paychex Europe – der europäischen Organisation des US-basierten HR- und Payroll-Anbieters Paychex, Inc. – sind wir europaweit aktiv. Dazu gehören auch Paychex Europe Denmark (ehemals Lessor Group), ein führender Anbieter für Payroll- und HR-Software in Nordeuropa, sowie Empty, unsere moderne Cloudlösung für Recruiting und Talentmanagement.

Gemeinsam gestalten wir moderne Lösungen rund um Payroll und HR – flexibel, skalierbar und stets nah an den Bedürfnissen unserer Kunden.

Werde Teil unseres Teams und schreibe Deine eigene Erfolgsstory bei Paychex Europe. Zur Verstärkung unseres Marketing-Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit in Hamburg, Berlin, Rostock oder remote eine*n

Marketing Manager (B2B / Field Marketing / Demand Generation) (m/w/d)

Als Marketing Manager (m/w/d) mit Fokus auf Field Marketing und Demand Generation verantwortest Du die strategische und operative Umsetzung integrierter Kampagnen – von Events (online/offline) über digitale Maßnahmen bis hin zu Content-Initiativen – mit klarer Zielsetzung: Leadgenerierung, Pipeline-Wachstum und enge Zusammenarbeit mit Sales und Sales Development.

Du bist ideenreich, digital versiert und kombinierst kreative Konzepte mit datengetriebener Umsetzung. Ob Eventformate, Social Media, Webinare oder Marketing Automation – Du denkst kanalübergreifend und bringst Projekte gemeinsam im Team voran? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung!

Dein Aufgabenbereich

Ganzheitliche Kampagnensteuerung & Demand Generation

- Entwicklung, Planung und Umsetzung integrierter Marketingkampagnen für den deutschen Markt
- Entwicklung von Nurturing-Strecken in enger Zusammenarbeit mit dem europäischen Marketing Automation Team
- Kampagnenaussteuerung über die gesamte Buyer Journey hinweg – von Awareness bis Conversion

Event- & Webinar-Management (digital & physisch)

- Konzeption, Organisation und Durchführung von regionalen Veranstaltungen und digitalen Events
- Eventstrategie mit klarer Lead-to-Pipeline-Verantwortung
- Koordination von internen und externen Stakeholdern

Performance Tracking & Optimierung

- Monitoring, Reporting und Analyse aller Maßnahmen hinsichtlich Leadqualität, Conversion Rates und Pipeline Impact
- Ableitung datenbasierter Optimierungsmaßnahmen
- Verantwortung für die Einhaltung von Budgets und Performance-KPIs

Enge Zusammenarbeit mit Sales Development & Sales

- Gemeinsame Planung von Go-to-Market-Aktivitäten mit Sales und SDRs
- Austausch zu Kampagnenfeedback, Marktbeobachtungen und Lead/Account Insights
- Sicherstellung der Follow-up Prozesse und Leadübergabe-Qualität

Dein Anforderungsprofil

- Du hast mindestens 3-4 Jahre Berufserfahrung in B2B-Demand Generation, Field Marketing und Kampagnenmanagement, idealerweise in der SaaS-/Softwarebranche
- Du verstehst es, klassisches Field Marketing mit digitalen Methoden wie Account-Based Marketing, Marketing Automation und Online-Advertising wirkungsvoll zu kombinieren
- Du bringst fundierte Erfahrung in der Konzeption und Durchführung von Online- und Offline-

Events mit – dabei denkst du Events ganzheitlich: von der Zielsetzung über das Teilnehmererlebnis bis zur Nachverfolgung und Erfolgsmessung

- Du richtest Marketingmaßnahmen gezielt auf Pipeline-Wachstum aus und nutzt KPIs entlang des gesamten Marketing Funnels, um deren Erfolg messbar zu machen und zu optimieren. Du bringst ein gutes Gespür für unterschiedliche Stakeholder-Perspektiven mit und arbeitest gerne in einem internationalen, insbesondere europäischen Teamumfeld
- Du arbeitest selbstständig, zielorientiert und bringst eine Hands-on-Mentalität mit
- Du hast Erfahrung in der Steuerung von Agenturen sowie im verantwortungsvollen Umgang mit Marketingbudgets
- Du sprichst verhandlungssicher Deutsch (mind. C2-Niveau) und verfügst über sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das bieten wir Dir:

- Hybrides- oder 100%iges Homeoffice Arbeitsmodell möglich (innerhalb DE) inklusive Hardwarepaket
- Eine unbefristete Anstellung mit 30 Urlaubstagen
- 24.12. und 31.12. sind arbeitsfreie Tage
- flache Hierarchien und Duz-Kultur
- Regelmäßiger (virtueller) Austausch innerhalb der Teams
- Betriebliche Altersvorsorge
- Zahlreiche Corporate Benefits & Mitarbeiterangebote (Valuenet)
- EGYM-Wellpass
- Hunde sind im Büro willkommen

Du denkst, wir passen zusammen? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung!

Deine Ansprechpartnerin
Laura Windzio
HR-Generalist