

Marketing- & Customer-Success-Manager (m/w/d)

Standort: Augsburg | hybrides Arbeiten (bis zu 2 Tage Homeoffice/Woche) | Vollzeit | unbefristet

*Du machst DEXEVO sichtbar, generierst Leads, die Du selbst qualifizierst –
und sorgst dafür, dass aus Kunden Fans werden.*

Wer sind wir?

Wir sind DEXEVO, ein wachsendes Software-Unternehmen aus Augsburg – und der führende Anbieter für Compliance-Lösungen im Nachunternehmermanagement in der DACH-Region. Mit unserer Plattform lösen wir eines der drängendsten Probleme der Bauwirtschaft: rechtssichere Nachunternehmerdokumentation und Bau-Compliance. Zu unseren Kunden zählen namhafte Bauunternehmen wie ZÜBLIN, IMPLenia, Kleusberg oder Kondor Wessels. Unser Produkt überzeugt – jetzt wollen wir, dass der Markt davon erfährt. Dafür brauchen wir Dich.

Darum geht es:

Du baust unsere Marktpräsenz weiter aus und begleitest Interessenten und Kunden über den gesamten Lebenszyklus. Dein Content ist dabei kein Selbstzweck: Er erzeugt Anfragen, die Du selbst qualifizierst und an den Vertrieb übergibst.

- › **Marketing & Content (Dein Schwerpunkt):** Du planst und erstellst Content für unsere Kanäle – insbesondere LinkedIn – und entwickelst Kampagnen, die messbar Leads generieren. Du analysierst die Performance und steuerst nach.
- › **Website & SEO:** Du entwickelst unsere Website inhaltlich und strukturell weiter, sorgst dafür, dass wir zu den relevanten Fachbegriffen unserer Branche gefunden werden, und machst Erfolge über Kennzahlen sichtbar.
- › **Lead-Qualifizierung:** Eingehende Anfragen bleiben bei Dir nicht liegen – Du qualifizierst sie, führst Erstgespräche, hältst den Kontakt über lange Entscheidungszyklen und pflegst unser CRM, damit kein Lead verloren geht.
- › **Customer Success:** Du bist Ansprechperson für unsere Bestandskunden, sorgst durch proaktive Kommunikation für hohe Zufriedenheit – und gewinnst dabei das Kundenverständnis, das Deinen Content immer besser macht.
- › **Sales Support:** Du unterstützt unser erfahrenes Team bei Demos, Angeboten und Kundenpräsentationen. Perspektivisch wirst Du in der Lage sein, Vertriebsgespräche eigenverantwortlich zu führen.

Das bringst Du mit:

- 2–5 Jahre Berufserfahrung im B2B-/SaaS-Marketing mit nachweisbarem Beitrag zur Lead- oder Pipeline-Generierung.
- Du schreibst gern und gut: stilsicheres, präzises Deutsch für eine fachlich anspruchsvolle Zielgruppe (verhandlungssichere Deutschkenntnisse), dazu gutes Englisch.
- Hands-on-Erfahrung mit Website-Pflege (CMS) und SEO-Grundlagen – Du musst kein SEO-Profi sein, aber wissen, wie man Struktur, Keywords und Analytics praktisch nutzt.
- Eigeninitiative im Follow-up: Du greifst zum Hörer, wenn sich ein Lead meldet – und hast Spaß daran, die Bedürfnisse der Kunden im persönlichen Gespräch herauszuarbeiten.
- Neugier und Spaß, Dich in komplexe Themen einzuarbeiten: Deine Berührungspunkte mit Nachunternehmermanagement waren bisher gering – das ändern wir.

Schön, aber kein Muss: Erfahrung mit CRM-Systemen, erste Sales- oder Business-Development-Erfahrung, Nähe zur Bau- oder Compliance-Welt, Erfahrung mit KI-Tools im Content-Workflow.

Das bieten wir:

- Eine Schlüsselrolle mit echtem Gestaltungsspielraum: Du baust unsere Marktpräsenz nicht nur aus – Du prägst, wie DEXEVO nach außen wahrgenommen wird.
- Einen klaren Entwicklungspfad: Du wachst von der Lead-Qualifizierung in eigenverantwortliche Vertriebsgespräche und gestaltest unseren Go-to-Market aktiv mit.
- Referenzen, mit denen Du arbeiten kannst: Kundennamen wie ZÜBLIN und IMPLENIA öffnen Türen – im Content wie im Gespräch.
- Strukturiertes Onboarding mit 90-Tage-Plan, eng begleitet durch die Geschäftsführung und erfahrene Kolleginnen und Kollegen – inklusive Einarbeitung ins Nachunternehmermanagement.
- Hybrides Arbeiten mit bis zu zwei Tagen Homeoffice pro Woche, flexible Arbeitszeiten und 30 Tage Urlaub.
- Betriebliche Altersvorsorge, Weiterbildung (Seminare, Veranstaltungen, E-Learning) und regelmäßige Team-Events.
- Kurze Entscheidungswege und eine offene Du-Kultur, in der Vorschläge nicht nur erlaubt, sondern erwartet werden.

So bewirbst Du Dich

Schick uns Deine Bewerbung – gern formlos, ein Lebenslauf oder Dein LinkedIn-Profil reicht für den Anfang. Wenn Du magst, leg 1–2 Arbeitsproben bei (LinkedIn-Posts, Blogartikel, Landingpage – Hauptsache, Du hast sie selbst verantwortet).

Dein Ansprechpartner: Frédéric Erben, kaufmännischer Leiter · jobs@dexevo.eu

Wir freuen uns auf Dich!