



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir:

SALES & MARKETING MANAGER m/w/d

Die Sängler GmbH ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit über 40 Jahren Erfahrung in den Produktsegmenten **Medizin, Industrie, Haushalt und Kosmetik**.

Du bist der Dirigent unserer Verkaufskanäle! Du weißt genau, wann welcher Impuls gesetzt werden muss, damit die Kasse klingelt – egal ob im Briefkasten, auf Amazon oder im Instagram-Feed. Wenn du Lust hast, die Strategie nicht nur zu planen, sondern über alle Kanäle hinweg zu steuern und umzusetzen, bist du hier genau richtig.

Deine Aufgaben: Strategie trifft Koordination

In dieser Schnittstellenfunktion bist du der Dreh- und Angelpunkt zwischen Produkt, Marketing, Vertrieb und Geschäftsführung. Dein Ziel: Die richtige Botschaft zur richtigen Zeit beim richtigen Kunden.

- **Kampagnen-Orchestrierung:** Du planst den Marketing-Kalender. Du entscheidest in Abstimmung mit der Geschäftsleitung, wann welche Kundengruppe (B2B/B2C) mit welchen Produkten angesprochen wird.
- **Katalog-Management:** Du koordinierst die Erstellung und den Versand unserer Kataloge und stellst sicher, dass die Auswahl der Produkte perfekt auf die Saison und die Zielgruppe abgestimmt ist.
- **Amazon & Marketplace Sales:** Du organisierst unseren Auftritt auf Amazon, überwachst die Sales-Performance und steuerst Optimierungsmaßnahmen.
- **Digitales Ökosystem:** Du koordinierst die Zeitpunkte und Schwerpunkte für Instagram-Ads, Google Ads und Webshop-Aktionen in enger Abstimmung mit den Fachabteilungen und analysierst den Kosten-Nutzen.
- **Schnittstellen-Management:** Du bist die „Schaltzentrale“. Du briefst Grafik, Marketing und Sales-, Teams, damit alle am gleichen Strang ziehen und Kampagnen reibungslos laufen.

Das bringst du mit:

- **Erfahrung im Multi-Channel-Vertrieb:** Du kennst dich sowohl im klassischen Kataloggeschäft als auch im modernen E-Commerce (Amazon, Webshop, Social Media) aus.
- **Organisationstalent:** Du liebst es, viele Bälle gleichzeitig in der Luft zu halten und verlierst nie den Überblick.
- **Analytisches Gespür:** Du verstehst, welche Zielgruppe auf welchen Kanal reagiert und kannst Sales-Daten interpretieren.
- **Kommunikationsstärke:** Du kannst Abteilungen zusammenbringen, klare Briefings geben und deine Strategien intern „verkaufen“.
- **Hands-on-Mentalität:** Du wartest nicht auf Anweisungen, sondern ergreifst die Initiative, wenn du Marktchancen siehst.
- **Kalt-Akquise:** Zudem greifst Du auch gerne selbst zum Hörer und überzeugst potentielle Kunden von unseren Produkten.

Darauf kannst du dich freuen:

- **Volle Verantwortung:** Du bist der „Owner“ unserer Kampagnen-Roadmap.
- **Vielfalt:** Ein Mix aus Print, Social Media, Marktplätzen und Webshop – hier wird es nie langweilig.
- **Wachstum:** Wir bieten dir den Raum, neue Kanäle zu testen und unsere Sales-Strategie entscheidend zu prägen.
- **Teamspirit auf Augenhöhe:** Dich erwartet ein dynamisches Team, das flache Hierarchien nicht nur verspricht, sondern lebt. Kurze Entscheidungswege und ein offener Austausch gehören bei uns zum Standard.
- **Sicherheit & Perspektive:** Wir bieten dir einen krisensicheren Arbeitsplatz in einem stabilen Marktumfeld. Bei uns triffst du auf ein Unternehmen, das langfristig plant und dir eine verlässliche berufliche Heimat bietet.
- **Bestes Arbeitsklima:** Wir legen Wert auf ein angenehmes und wertschätzendes Miteinander. Zudem hast du flexible Arbeitszeiten.

Wollen Sie uns auf unserem Erfolgsweg begleiten und gemeinsam mit uns wachsen?

Dann freuen wir uns über Ihr aussagefähiges, digitales Bewerbungsschreiben, das Sie mit Ihrem frühestmöglichem Eintrittstermin per E-Mail an folgende Adresse senden: personal@sanger.de

