



## Country Marketing Manager (m/w/d)

Als Country Marketing Manager (m/w/d) arbeitest du eng mit der Vertriebsorganisation sowie unseren Lieferanten zusammen, um einen soliden Marketingplan für den deutschen Markt zu erstellen und das Team vor Ort zu unterstützen.

### Deine Aufgaben:

- Du erstellst mit Unterstützung der Vertriebsleitung einen jährlichen Marketingplan, der die wichtigsten Prioritäten und Go-To-Markets (GTM) berücksichtigt und fördert
- Du bist federführend bei der Zusammenarbeit zwischen der Marketing- und Vertriebsabteilung, durch den proaktiven Aufbau einer starken, vertrauensvollen Beziehung mit der Vertriebsleitung
- Entwicklung und Implementierung von umsatzgenerierenden Multi-Channel Marketingprogrammen mit hohem Return-On-Invest unter Nutzung interner und externer Ressourcen
- Du verantwortest das Budget und leitest das lokale Marketing-Team und sorgst für eine effektive interne Kommunikation sowie eine innovationsorientierte Kultur
- Du stellst einen erfolgreichen Roll-Out von GTM Lösungen im Land sicher und trägst dafür Sorge, dass die Marke Insight jederzeit korrekt positioniert ist und alle Richtlinien bei lokalen Aktivitäten eingehalten werden.
- Du managst und entwickelst unser Partnerprogramm weiter – im Hinblick auf erstklassiges Partner-Engagement. Dabei stellst du sicher, dass alle Partner Investment Ziele im Einklang mit dem Budget und den strategischen Partnerzielen stehen und erreicht werden
- Du leitest und steuerst die Ausführung von Partner-Marketingplänen anhand von vordefinierten Meilensteinen und Kennzahlen. Hierbei arbeitest du mit unseren Solutions- und Sales-Teams und der gesamten Marketingorganisation eng zusammen, um die pünktliche Markteinführung von Angeboten sowie die Durchführung der Kampagnen und den Vertrieb sicherzustellen.

### Insight Deutschland

- Büro in Raunheim und Lager in Ginsheim-Gustavsburg
- Microsofts weltweit größter Licensing Solution Partner (LSP)
- Lenovo Platinum Partner
- HP Amplify Power Partner
- Dell Titanium Black Partner
- Regionale Nähe zu Kunden und Partnern durch Kollegen in Homeoffices deutschlandweit

### Insight Global

- \$ 9,2 Milliarden Umsatz im Jahr 2019
- Mehr als 11.000 Mitarbeiter weltweit
- Platz 417 in der Fortune 500 Unternehmensliste 2018
- NASDAQ gelistet
- Büros in 21 Ländern, Geschäftstätigkeit in über 180 Ländern
- Handel in 15 Sprachen und 14 Währungen

### Kontakt

#### Anandi Luscher

EMEA Talent Acquisition Consultant  
t +441143057207  
anandi.luscher@insight.com  
www.insight.de



## Was wir dir bieten

Die Insight ist sehr an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert. Damit dies funktioniert, achten wir auf eine passende Einarbeitung und stellen dir die nötige Ausstattung zur Verfügung, um in der Rolle erfolgreich zu sein. Gerade in einer schnelllebigen Welt, wie der der IT, ist es wichtig, am Puls der Zeit zu bleiben. Durch interne und externe Schulungen zu Produkten und Technologien bleibst du am Ball!

- Professionelles On-Boarding
- Die Möglichkeit eigenverantwortlich zu arbeiten und deine Ideen und Visionen umzusetzen
- Attraktives Gehalt
- Flexible Work-From-Home-Regelung
- Sehr gute Karrieremöglichkeiten innerhalb der Insight (global)
- Moderner, sicherer und unbefristeter Arbeitsplatz
- Leben unserer Unternehmenskultur mit „Hunger, Heart and Harmony“

## Dein Profil, um gemeinsam etwas zu bewegen

Du begeisterst uns als selbstbewusste Person mit ergebnisorientierter Arbeitsweise, bist zielstrebig und handelst unabhängig, hast einen Sinn für Dringlichkeit / Priorisierung und besitzt ein sicheres Auftreten. Du verlierst das Ziel auch in herausfordernden Situationen und über einen längeren Zeitraum hinweg nie aus den Augen.

- Mehrjährige Erfahrung im digitalen- sowie klassischen B2B Marketing in der IT Branche
- Fähigkeit zur Analyse und Interpretation von Marketing Performance Daten, um wirkungsvolle Empfehlungen zur Verbesserung der Effektivität geben zu können
- Mit Consultative Selling gehst du deutlich intensiver auf die Wünsche, Bedürfnisse und Wertvorstellungen unserer Kunden ein
- Erfahrung im Technologiesektor und Verständnis unseres Umfelds und der Wettbewerbslandschaft
- Du bist eine zuverlässige und dynamische Führungskraft, mit Erfahrung in der Leitung von Fachkräften und einwandfreier Kommunikation – extern wie intern
- Muttersprache Deutsch und sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift