



## MARKETING / SOCIAL SELLING (M/W/D)

### • Ihre Aufgaben:

- Aufbau Informations- und Beziehungsmanagement
- Digitale Kaltakquise und Kontaktpflege im Bereich B2B
- Drehpunkt für Informationen und Kontakte
- Zielkundenidentifizierung und Leadgenerierung
- Vertriebssupport
- Kontaktvermittlung und inhaltliche Impulsgebung
- Öffentlichkeitsarbeit und Netzwerken

### • Ihre Qualifikationen:

- Affinität zu Sozialen Medien
- Gute Kenntnisse der Plattform-Regeln und -Möglichkeiten
- Kommunikations-, Beratungs-, und Überzeugungskompetenz
- Technisches Verständnis
- Teamplayer und Supporter
- Interaktives Denken und Handeln

### • Wir bieten:

- Unbefristete Teil- oder Vollzeit-Anstellung
- Langfristige Zusammenarbeit in engagiertem, erfolgshungrigem und sympathischen Team
- Gestaltungs- und Entwicklungsfreiraum
- Flache Hierarchien
- Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Angemessene, teils erfolgsorientierte Entlohnung samt interessanter Zusatzgoodies

### Wir

projektieren und vertreiben innovative Produkte und Lösungen internationaler Hersteller aus den Bereichen Pneumatik, Mechatronik und Umwelttechnik. Als Tochtergesellschaft einer großen Schweizer Unternehmensgruppe sind wir leistungsstark, erfolgreich und solide.

### Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung.

**BIBUS GmbH** | Daniela Neubauer (nd@bibus.de) | Max-Eyth-Straße 41/1 | DE-89231 Neu-Ulm