



## Wir suchen zum 1.2.2021 eine/n Head of Marketing & Sales

Bist Du der/die Superheld(in), den/die jeder sucht? Ehrlich? Wir auch!

Aber was uns viel wichtiger ist....

Möchtest Du dazu beitragen, dass Menschen in Unternehmen zufriedener und erfolgreicher arbeiten können? Denkst Du, dass Menschen ihre Haltungen und Sichtweisen verändern können?

Und - hast Du Lust auf ein Beratungs-Unternehmen, das außergewöhnliche Produkte nah am Bedarf des Menschen entwickelt und nicht nur im Außen großen Wert auf Achtsamkeit legt, sondern dies auch als Teil seiner Kultur ansieht?

Als Head of Marketing/Sales wirst Du mit Fokus - und auch viel Herz - mit der richtigen Strategie unsere Vision vorantreiben. Du berichtest direkt an die Geschäftsleitung.

### Deine Aufgaben konkreter

**Marktanalyse** - Neugierig und präzise evaluierst Du den Markt und die verschiedenen Marktteilnehmer bezogen auf unsere Produkte.

**Marketing- & Sales Strategie** - Engagiert und kreativ verantwortest Du den weltweiten Strategieprozess für Deinen Bereich, natürlich angelehnt an die Business-Strategie.

**Marketing** - Kollaborativ und innovativ kreierst Du mit unseren Produkt- und Lernreiseverantwortlichen alles, was es braucht, um unser Portfolio in die Welt zu tragen.

**Brand-Marketing** - Überzeugend und ganzheitlich machst du unsere Marke bekannt und sichtbar. Du sorgst für ein Corporate Design, woran unsere zukünftigen Kunden nicht vorbei gehen können.

**Sales** - Leidenschaftlich und fokussiert begeisterst Du neue Kunden für unsere Produkte. Unser bestehender Kundenstamm schätzt Deine kommunikative Stärke und ehrlichen Impulse mit Fokus auf Entwicklung.

**Zielgruppen** - Achtsam und tiefgründig gehst Du auf die Bedürfnisse unserer Zielgruppen ein und entwickelst eine zielgruppengerechte Ansprache über alle Marketing- & Sales Kanäle.

**Maßnahmen** - Bewusst und konstruktiv nutzt Du die Palette der verfügbaren Tools von analogen Kundenbefragungen bis hin zu digitalen Analysen, um erfolgreiche Marketingaktivitäten durchzuführen.

## Was zeichnet Dich aus

- Du stellst gerne den Status Quo in Frage und ergreifst informiert das Ruder, wenn es darum geht, eine klare strategische Richtung einzuschlagen.
- Verantwortung zu übernehmen ist für Dich genauso selbstverständlich wie „out of the box“ Denken. Du pflegst eine gesunde „Hands-On“ Mentalität und identifizierst Marktchancen, um sie dann auch zu erschließen.
- Dabei siehst Du es als Deine Verantwortung die Aktivitäten von A wie „Anstoßen“ über D wie „Digital“ bis Z wie „Ziel erreicht!“ zu betreuen.
- Neugierde und Freude als Teil eines Teams zum Erfolg unserer Mission und Vision beizutragen.

## Und außerdem bringst Du mit

- 6+ Jahre Erfahrung in Marketing/Sales
- (Universitäts-)Abschluss in Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftspsychologie oder Marketing
- Erfahrung und Erfolge im Aufsetzen von Strategien, die einen globalen Kunden genauso erreichen wie den nationalen Mittelstand
- Das Ohr am Markt ist uns genauso wichtig wie das Zuhören innerhalb des Teams

## Unser Unternehmen

“Inner Change for outer Transformation“ und “Ecosystems of Humanity“ ist unsere Mission und unsere Vision.

Die Awaris GmbH mit Sitz in Köln ist ein weltweit führender Anbieter für die Konzeption und Umsetzung von Transformationsprozessen. Hierbei liegt der Fokus auf achtsamkeitsbasierten Interventionen und der Integration von neurowissenschaftlichen Erkenntnissen.

Zu unseren Kunden gehören neben vielen Mittelständlern globale DAX Unternehmen sowie EU Institutionen.

Wir sind die Experten für den inneren Wandel, den wir als den ersten Schritt zur Veränderung des gesamten Systems sehen. Diese Idee tragen 60 interne und externe Mitarbeiter weltweit.

Als achtsames Unternehmen nehmen wir unsere Verantwortung gegenüber der Gesellschaft, der Umwelt und unseren Mitarbeitern sehr ernst. Die Freude an dem, was wir tun und bewegen, ist uns genauso wichtig wie klare Strukturen, Rituale, Fokus und der Blick über den Tellerrand.

**Bitte schicken Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an**  
**[Liane.Stephan@awaris.com](mailto:Liane.Stephan@awaris.com)**