OMQ

WIR STELLEN EIN

Growth Marketing Lead / GTM Engineer (m/w/d)

KI-SaaS für Kundenservice

Growth-Bereich von Grund auf aufbauen • B2B SaaS • KI-Automatisierung

---

Ein Wissen. Alle Kanäle.

OMQ ist ein Berliner SaaS-Unternehmen und Pionier für KI-basierte Kundenservice-Automatisierung. Seit 2010 verfolgen wir eine klare Vision: jede Art von Serviceanfrage weltweit automatisch zu beantworten.

Mit unserer eigenen KI-Pipeline beantworten wir Kundenanfragen vollautomatisch über alle Kanäle – Chatbot, E-Mail-Bot, Voice-Bot, AI Agent, intelligente Hilfeseite, smartes Kontaktformular und Ticketsystem-Assistent – in 32 Sprachen. Über 250 Kunden vertrauen auf OMQ, darunter Deutsche Bahn, Tchibo, Mister Spex, Norma, MAGIX und alltours. Als eines der ersten deutschen Unternehmen haben wir einen Chatbot auf ChatGPT-Niveau veröffentlicht; wir geben Keynotes bei Microsoft und Bitkom.

DEINE MISSION

Du baust unsere B2B Growth Engine auf

Und zwar so, dass sie planbar qualifizierte Sales Opportunities (SQLs) zu einem wirtschaftlich attraktiven CAC liefert. Das ist keine klassische Marketing-/Vertriebsrolle: Du verstehst Strategie, Daten, Systeme, Automatisierung und Kampagnen als ein zusammenhängendes System. Du baust die ersten Workflows und Kampagnen selbst, testest sie im Markt, misst die Ergebnisse und skalierst, was funktioniert. Perspektivisch kannst du ein kleines Team aufbauen.

Unsere Grundannahme: Growth wird heute **AI- und agentic-first** aufgebaut. Research, Prospecting, Enrichment, Personalisierung und Reporting laufen weitgehend automatisiert – Menschen setzen wir dort ein, wo Urteilsvermögen, Kreativität und Beziehungen zählen. Diese Rolle gestaltest du von Anfang an mit.

DEINE AUFGABEN

Was du bei uns bewegst

- **Growth-Strategie & Go-to-Market verantworten**

  Du schärfst ICPs und Segmente (Branche, Unternehmensgröße, Use Case, Tech Stack), definierst Buyer Personas wie Head of Customer Service, COO oder CX Lead und entwickelst Positionierung und Messaging je Zielgruppe. Du priorisierst die profitabelsten Kanäle, wählst den Growth-, CRM- und Automation-Stack und führst ein strukturiertes Experiment-Backlog.

- **AI-native Prospecting & Data Engine aufbauen**

  Du baust Workflows und AI Agents, die den Weg **Account → Signal → Contact → Research → Enrichment → Qualification → Personalisierung → Kampagne** weitgehend automatisiert durchlaufen – mit Buying Signals, Trigger Events, Contact Discovery, Scoring-Modellen und sauberen Daten im CRM. Du arbeitest mit Clay, Apollo, LinkedIn, n8n/Make und LLMs – oder baust Besseres, wenn sie nicht reichen.

- **Kampagnen & Demand Generation umsetzen**

  Du verantwortest den Funnel von Prospect über MQL und SQL bis zur Übergabe an Sales: personalisierter Outbound per E-Mail und LinkedIn, Account-Based Marketing, SEM und LinkedIn Ads, Landingpages, Content und Founder-led Content, Webinare, Podcasts, Kooperationen und Partnerschaften. Was funktioniert, wird systematisiert – was nicht, wird schnell beendet.

- **Funnel & Zahlen im Griff haben**

  Gemeinsam mit Sales baust du einen transparenten, datengetriebenen B2B-Sales-Funnel inklusive Dashboard auf, identifizierst Bottlenecks und leitest daraus messbare Wachstumsexperimente ab. Ziel ist eine skalierbare Growth Engine, die planbar qualifizierte Sales Opportunities zu attraktiven Akquisitionskosten generiert.

  Lead Generation: Leads, CPL, CPQL · **Outreach:** Contact, Reply und Positive Reply Rate, Meetings Booked · **Qualification:** MQLs, SQLs, MQL→SQL · **Meetings:** Booking Rate, Show Rate, Cost per Meeting, Cost per SQL · **Sales:** SQL→Opportunity, Closing Rate, AOV · **Economics:** CAC, LTV/CAC, Sales Cycle, Pipeline Value

- **Growth-Team aufbauen**

  Zu Beginn setzt du selbst um. Darauf aufbauend kannst du perspektivisch ein kleines, technisch starkes Team formen und entscheidest, wo Freelancer, Agenturen oder Partner sinnvoll sind.

- **Intern vernetzen**

  Als Bindeglied zwischen Markt, Sales und Produktteam spielst du Erkenntnisse aus Kampagnen und Gesprächen strukturiert zurück.

DEIN PROFIL

Growth als Engineering-, Daten- und Revenue-Thema

Wir suchen keinen klassischen Head of Marketing, sondern jemanden, der Strategie und Umsetzung nicht voneinander trennt.

Das bringst du mit

- Du hast Growth oder Demand Generation in einem B2B-SaaS-Unternehmen aufgebaut oder stark skaliert und nachweislich qualifizierte Pipeline erzeugt.
- Du hast mindestens einmal einen eigenen Akquise-Hebel entwickelt und mit Zahlen belegt.
- Du verfolgst, was sich in Growth gerade verändert (KI-Suche/GEO, signalbasiertes Outbound, Agenten), und stellst ab, was nicht mehr funktioniert.
- Du verstehst Mid-Market- und Enterprise-Verkaufsprozesse und arbeitest selbstverständlich mit CAC, Payback, Conversion Rates und Pipeline Economics.
- Du arbeitest sehr analytisch, testest Hypothesen schnell und lernst aus echten Marktdaten.
- Du kannst komplexe technische Produkte verständlich positionieren – ohne Fachchinesisch.
- Du leitest wiederkehrende Aufgaben an ein kleines, junges Team an und bringst Dinge zu Ende.
- Du sprichst Deutsch mindestens auf C1-Niveau und hast gute Englischkenntnisse.

Technik

- Du baust CRM-, Automation- und Data-Workflows selbst – eine Kampagne, eine Landingpage, eine Clay Table oder einen n8n-Workflow setzt du eigenständig auf.
- Du nutzt moderne AI- und LLM-Tools intensiv in deinem Arbeitsalltag und gehst sicher mit APIs, Automatisierungsplattformen und strukturierten Daten um.
- Erfahrung mit AI, Customer-Service-Software, Conversational AI oder Contact-Center-Software ist ein starkes Plus.

SO DENKST DU

Unsere Prinzipien

Revenue before activity

Eine Kampagne ist erfolgreich, wenn sie wirtschaftlich relevante Leads erzeugt – nicht, weil sie live ist.

AI first

Bevor wir manuelle Kapazität aufbauen, fragen wir, ob es automatisiert oder agentisch geht.

Data before opinion

Hypothesen sind willkommen, Entscheidungen prüfen wir schnell mit echten Daten.

Neue Wege vor Playbook

Die besten Akquise-Kanäle sind oft die, die noch niemand nutzt. Du suchst den unfairen Vorteil.

Build before outsource

Du verstehst einen Prozess selbst, bevor du ihn delegierst.

Speed matters

Lieber in einer Woche ein echter Test im Markt als vier Wochen Diskussion.

WORAN WIR ERFOLG MESSEN

Pipeline statt Vanity Metrics

- Qualifizierte SQLs und gebuchte Demos pro Woche/Monat
- Cost per SQL, CAC und CAC Payback
- Conversion MQL → SQL und Show Rate
- Conversion je ICP, Persona und Kanal, Channel ROI
- Generierter Pipeline-Wert (€) und Conversion SQL → Kunde
- Datenqualität und CRM-Abdeckung
- Experiment-Geschwindigkeit (Tests pro Woche)

WAS WIR BIETEN

Gestaltungsfreiheit in einem profitablen KI-Unternehmen

Gehalt + Provision
Attraktives Fixgehalt plus erfolgsabhängige Provision.

Home Office & Flexibilität
Remote von überall in Deutschland, Onboarding persönlich mit unserem Gründer in Berlin. Workation möglich.

Echte Gestaltungsfreiheit
Du baust den Growth-Bereich von Grund auf – Kanäle, Tools, Datenquellen und perspektivisch dein eigenes Team.

KI & Lernen
KI ist unser Alltag, nicht unser Buzzword. Du arbeitest direkt mit unserem Entwicklerteam, das KI-Produkte baut.

Echtes Team
Direkte Zusammenarbeit mit dem Gründer, kurze Entscheidungswege, offene Fehlerkultur – kein Konzerndenken.

Starkes Produkt & Stabilität
Product-Market-Fit, über 250 Kunden, gegründet 2010, profitabel und ohne Investoren.

Team & Events
Regelmäßige Offsite-Teamevents, internationales Team.

Ausstattung
iPhone und MacBook werden gestellt.

Klingt nach dir?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung. Schick uns deinen Lebenslauf und ein paar Zeilen dazu, warum du der richtige Mensch für diese Rolle bist.

jobs@omq.de

Bitte beantworte in deiner Bewerbung außerdem diese Frage:
Beschreibe in 3–5 Sätzen ein Akquise-Experiment, das du selbst entwickelt hast: Idee, Test, Ergebnis in Zahlen.