Head of Growth im KI-Umfeld (m/w/d)

Vollzeit · Home Office

Growth · Demand Generation · AI-Automatisierung

Über OMQ

OMQ ist ein Berliner SaaS-Unternehmen und Pionier für KI-basierte Kundenservice-Automatisierung. Seit unserer Gründung im Jahr 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 hinweg – Chatbot, E-Mail-Bot, Voice-Bot, AI Agent, intelligente Hilfeseite, smartes Kontaktformular und Ticketsystem-Assistent – in 32 Sprachen.

Über 250 internationale Kunden vertrauen auf OMQ, darunter Marken wie 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 und gestalten die Zukunft von KI und Service in Deutschland aktiv mit.

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- oder 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. Mit der Zeit baust du ein kleines Team auf.

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 bauen wir gemeinsam mit dir auf – du gestaltest sie von Anfang an mit.

Deine Aufgaben

- **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. Dazu gehören Buying Signals und Trigger Events, Contact Discovery, Scoring-Modelle und saubere Daten im CRM. Du arbeitest mit Tools wie 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 und wirtschaftlichen B2B-Sales-Funnel inklusive Dashboard auf. Du trackst und optimierst kontinuierlich die wichtigsten SDR- und Sales-KPIs:
  - **Lead Generation:** Leads Generated, Cost per Lead (CPL), Cost per Qualified Lead (CPQL)
  - **Outreach Performance:** Contact Rate, Reply Rate, Positive Reply Rate, Meetings Booked
  - **Lead Qualification:** MQLs, SQLs, MQL-to-SQL Conversion Rate

  - **Meeting Performance:** Meeting Booking Rate, Show Rate, Cost per Meeting, Cost per SQL
  - **Sales Conversion:** SQL-to-Opportunity Rate, Opportunity-to-Customer Closing Rate, AOV (Average Order Value)
  - **Economics & Efficiency:** CAC, LTV/CAC Ratio, Sales Cycle Length, Pipeline Value, Pipeline Generated per SDR
- Du identifizierst Bottlenecks, analysierst Conversion Rates entlang des gesamten Funnels und leitest daraus konkrete, messbare Wachstumsexperimente ab.
- **Growth-Team aufbauen —** Zu Beginn setzt du selbst um. Auf dieser Basis baust du schrittweise ein kleines, technisch starkes Team auf 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

Wir suchen keinen klassischen Head of Marketing, sondern jemanden, der Growth als Engineering-, Daten- und Revenue-Thema versteht – und Strategie und Umsetzung nicht voneinander trennt.

Das bringst du mit (das ist uns wichtig):

- Du hast Growth oder Demand Generation in einem B2B-SaaS-Unternehmen aufgebaut oder stark skaliert und nachweislich qualifizierte Pipeline erzeugt.
- 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 fließend Englisch, idealerweise auch Deutsch.

Technik: das solltest du mitbringen:

- 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.
- Du 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:

- **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.
- **Build before outsource —** Du verstehst einen Prozess selbst, bevor du ihn delegierst.
- **Data before opinion —** Hypothesen sind willkommen, Entscheidungen prüfen wir schnell mit echten Daten.
- **Speed matters —** Lieber in einer Woche einen echten Test im Markt als vier Wochen Diskussion über die perfekte Kampagne.

Woran wir Erfolg messen

- Ein planbarer Strom qualifizierter SQLs und gebuchter Demos
- Cost per SQL, CAC und LTV/CAC im vereinbarten Zielkorridor
- Conversion SQL → Kunde und generierter Pipeline-Wert (€)
- Experiment-Geschwindigkeit und Datenqualität im CRM

Vanity Metrics interessieren uns nur, wenn sie nachweislich zu Pipeline führen.

Was wir bieten

- **Home Office & Flexibilität —** Remote von überall in Deutschland – Onboarding persönlich mit unserem Gründer in Berlin, danach flexibel. Workation möglich.
- **Echte Gestaltungsfreiheit —** Du baust den Growth-Bereich von Grund auf – du wählst Kanäle, Tools und Datenquellen und baust dein eigenes Team auf.
- **KI & Lernen —** KI ist unser Alltag, nicht unser Buzzword. Du arbeitest mit modernen AI-Tools vom ersten Tag an und direkt mit unserem Entwicklerteam, das KI-Produkte baut.
- **Echtes Team —** Direkte Zusammenarbeit mit unserem Gründer, kurze Entscheidungswege, offene Fehlerkultur – kein Machtgerangel, kein Konzerndenken.
- **Starkes Produkt & Stabilität —** Product-Market-Fit, bekannte Referenzen wie Deutsche Bahn, Tchibo und Mister Spex und über 250 weitere Kunden. Gegründet 2010, profitabel, ohne Investoren – kein Startup-Risiko.
- **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, an **jobs@omq.de**. Im nächsten Schritt bitten wir dich um eine kurze Probeaufgabe. Mehr über uns: omq.de.