

(Junior) Business Development & Growth Manager (m/w/d)

FESTANSTELLUNG · VOLL- ODER TEILZEIT · HAMBURG

ÜBER UNS

TLDR Studios entwickelt Business-Podcasts und Kommunikationsformate für Unternehmen und Verbände, die EntscheiderInnen erreichen, Vertrauen aufbauen und messbaren Impact erzeugen.

Wir verbinden strategische Narrative, hochwertige Audio- und Videoproduktion und datengetriebene Distribution zu einem integrierten Kommunikationsansatz – von LinkedIn, YouTube und Instagram über Spotify und Apple Podcasts bis hin zu gezielter Paid Amplification im B2B-Umfeld.

— Kurz gesagt: Wir machen Kommunikation hörbar, sichtbar und wirksam.

Für unser wachsendes Team in Hamburg suchen wir dich!

DEINE AUFGABEN

OUTREACH & PIPELINE BUILDING

- Mitaufbau einer strukturierten Outbound- und Pipeline-Engine
- Entwicklung personalisierter LinkedIn- und E-Mail-Sequenzen für definierte Zielsegmente
- Follow-ups mit Warm-Leads zur Terminvereinbarung

LEAD INTELLIGENCE

- Qualifizierung und systematische Nachverfolgung von Leads aus Marketing- und Lead-Gen-Maßnahmen
- Research von Accounts und Identifikation relevanter Kommunikationssituationen

CRM & DATEN

- Aufbau und Pflege eines sauberen CRM-Systems (HubSpot)
- Tracking und Analyse von KPIs (Response-Raten, SQL, Pipeline-Wert)

LEARNING CURVE

- Enge Abstimmung mit Geschäftsführung zur Weiterentwicklung von ICPs und Messaging
- Perspektivisch: Teilnahme an Erstgesprächen und Entwicklung in Richtung Closing-Verantwortung

WAS DICH AUSZEICHNET

- 1–3 Jahre Erfahrung im Business Development, Inside Sales oder Vertrieb (z. B. SaaS, Agentur, MarTech)
- Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise und unternehmerisches Denken
- Interesse an datengetriebenem Arbeiten und Growth-Logik
- Erfahrung mit LinkedIn-Outreach und CRM-Systemen
- Sicherheit in der telefonischen Nachverfolgung von Warm-Leads
- Hohe Eigenmotivation und Verantwortungsbewusstsein
- Ambition, perspektivisch Closing-Verantwortung zu übernehmen
- Interesse an Medien, Podcasts und Content-getriebener Kommunikation
- Du gehst aktiv auf Menschen zu und hast keine Scheu vor dem ersten Kontakt
- Lust, Prozesse aufzubauen statt nur bestehende Strukturen zu verwalten

WARUM DU BEI TLDR STUDIOS RICHTIG BIST

- Verantwortung ab Tag eins – und die Möglichkeit, direkten Business-Impact zu erzeugen, nicht nur Aktivität
- Du steigst in einer Wachstumsphase ein und baust unsere Revenue Engine aktiv mit auf
- Gestaltungsfreiraum in einem wachsenden Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und echter Innovationskraft
- Ein wertschätzendes, menschliches Miteinander mit Energie, Klarheit und Humor
- Ein Büro im Herzen Hamburgs – mit der Alster vor der Tür

KLINGT NACH DIR?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung inklusive möglichem Startdatum und deiner Gehaltsvorstellung. Schick uns einfach eine Mail an:

idliketowork@tldrstudios.com