



Hempstatic
Die nachwachsenden Bauelemente

SALES & MARKETING ASSOCIATE

(w/m/d) | Teilzeit/Vollzeit | 📍 Spillern, Niederösterreich

Die Zukunft der Baubranche ist grün, werde Teil unseres Teams und gestalte diese mit!

Hempstatic ist ein #impact #bautech Startup aus Wien-Spillern, spezialisiert auf die Herstellung ästhetischer und gesundheitsfördernder Schalldämmelemente.

Wir produzieren Dämmstoffe, die frei von Chemikalien, Kunst- und Schadstoffen sind, und sich durch natürliche Feuer-, Pest- und Schimmelresistenz auszeichnen.

Mithilfe von Circular Design Prinzipien arbeiten wir daran, den Anteil biogener Rohstoffe im Bauwesen zu erhöhen und gleichzeitig CO₂-Emissionen in der Herstellung zu reduzieren, sowie das Abfallaufkommen am Ende der Nutzungsdauer signifikant zu verringern.

Unser Team wächst und wir suchen nach **SALES & MARKETING ASSOCIATE**, die/der eine Leidenschaft für Nachhaltigkeit, Kreislaufwirtschaft und Bioökonomie mitbringt.

Du wirst aktiv an der Umsetzung und kreativen Weiterentwicklung unserer Vertriebs- und Marketingstrategien und -initiativen teilnehmen, Kundenbeziehungen pflegen und aufbauen und zum nachhaltigen Wachstum des Unternehmens beitragen.

DEINE ROLLE UND VERANTWORTUNGEN

- **Marktforschung und Datenanalyse:** Du führst umfangreiche Marktforschung und Datenanalysen durch und unterstützt Vertriebsaktivitäten wie die Pflege von Pipeline, die Kundengewinnung und die Aktualisierung des CRM-Systems. Du sammelst und analysierst Daten und Trends in Bezug auf Kundenpräferenzen und Kaufverhalten.
- **Marktoptimierung:** Du steigert die Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität unserer Produkte, indem du Marktchancen durch Forschung, Identifikation und Ausnutzung von Verbrauchieranforderungen erkennst.
- **Zielerreichung und Vertriebsunterstützung:** Du hilfst dem Team bei der Erreichung unserer operativen, Marketing- und Vertriebsziele. Du überwachst und verfolgst Verkaufs- und Geschäftsentwicklungsmöglichkeiten und leistest aktive Unterstützung.
- **Kundenbeziehungen:** Du pflegst Beziehungen zu bestehenden Kunden und baust neue auf. Du hörst auf die Bedürfnisse der Kunden und verstehst diese und kommunizierst effektiv mit Kunden, Partnern und Stakeholdern.
- **Marketingstrategien:** Du trägst zur Entwicklung von Marketingstrategien für unsere Produkte und Dienstleistungen bei.
- **Content-Erstellung:** Du unterstützt das Team bei der Erstellung von Marketingmaterialien, einschließlich Webinhalten, Broschüren, Flyern, Katalogen, Blogbeiträgen und Pressemitteilungen. Du hältst unseren Online- und Offline-Auftritt auf dem neuesten Stand.
- **Prozessoptimierung:** Du übernimmst administrative Aufgaben, beteiligst dich aktiv an der Verbesserung und Weiterentwicklung unserer innerbetrieblichen Prozesse und unterstützt das Team bei diversen operativen Aufgaben.
- **Veranstaltungskoordination:** Du koordinierst Veranstaltungen wie Messen, Kongresse, Seminare oder Produktpräsentationen und repräsentierst unser Unternehmen dabei.

DEIN PROFIL

- Du verfügst über eine **Ausbildung im Bereich Marketing, Vertrieb** o. ä. und mindestens **1 Jahr Berufserfahrung**.
- Du bringst hervorragende schriftliche und mündliche **Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch** und ausgezeichnete Präsentationsfähigkeiten mit. Du kannst komplexe Themen einfach und klar darstellen.
- Du besitzt **starke soziale Kompetenzen** im Umgang mit Menschen und die Fähigkeit, erfolgreich mit verschiedenen Persönlichkeiten zu interagieren und Beziehungen aufzubauen.
- Du verfügst über fortgeschrittene Kenntnisse in **MS Office** und kannst mit **Grafiktools** wie Adobe Creative Suite oder Alternativen arbeiten.
- Als **Teamplayer** zeichnest du dich durch Proaktivität, Ehrgeiz, Anpassungsfähigkeit und eine hohe Aufmerksamkeit für Details aus.
- Du besitzt **Organisationstalent** und behältst ein hohes Maß an Genauigkeit in deinem Arbeitsablauf bei. Zeitmanagementfähigkeiten gehören zu deinen Stärken, und du kannst Aufgaben eigenständig priorisieren und Zeitpläne effektiv verwalten.
- Du verfügst über **ausgeprägte Problemlösungsfähigkeiten** und kannst die Ursachen von Problemen identifizieren und Lösungen finden.
- Du kannst auch in stressigen Situationen **effektiv und zielgerichtet arbeiten**.
- Erfahrungen im Startup-Umfeld und Kenntnisse im Bereich bio-basierter/mineralischer Baustoffe sind von Vorteil.

DEINE VORTEILE BEI UNS

- **Äußerst wirkungsvolle Position** mit positiven Auswirkungen auf die Umwelt und die Bioökonomie im **renommierten Unternehmen**, unterstützt durch die Austria Wirtschaftsservice, EIT Manufacturing und das New European Bauhaus.
- **Modernes Startup-Umfeld** mit spannenden Wachstumschancen.
- Eine Arbeitskultur, die von **Exzellenz und Innovation** geprägt ist.
- Die Möglichkeit, **auf Augenhöhe** Entscheidungen zu treffen.
- Büro in **hochmoderner, nachhaltiger Einrichtung**, die durch erneuerbare Energien (Solar und Erdwärme) betrieben wird.
- **Nagelneue Laptop + Smartphone** für den täglichen Einsatz.
- Ein **internationales Netzwerk** in der Biobasierten, Startup- und Innovationsbranche.
- **Dienstreisemöglichkeiten** innerhalb von Österreich und international.
- **Fortlaufende Weiterentwicklung** durch Bildungs- und berufliche Schulungen und Workshops.
- Ein **flexibles Dienstverhältnis** in Teilzeit oder Vollzeit.
- Jahresbruttogehalt ab **€ 30.000** auf Vollzeitbasis mit Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation.

DEIN KONTAKT

Möchtest du einen nachhaltigen Beitrag zur Umwelt und Gesellschaft durch deine Arbeit leisten?

Gemeinsam werden wir eine grünere Zukunft für die Baubranche gestalten. Bewirb dich jetzt!

Sende deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen einschließlich eines persönlichen Motivationsschreibens an careers@hempstatic.at spätestens bis zum **30. November 2023**.

Wir sind gespannt auf deine Bewerbung!