

Head of Growth (gn)

Stellenanbieter: WILDPLASTIC GmbH

79 % aller Plastikabfälle sind in der Umwelt gelandet und verursachen irreversible Schäden an unseren Ökosystemen und Gesundheit. Wir bei WILDPLASTIC® haben es uns zur Mission gemacht, dieses Plastik zurückzugewinnen und in zirkuläre Produkte und Verpackungen zu verwandeln. Es ist an der Zeit, eine wirklich nachhaltige Kreislaufwirtschaft zu schaffen – und als Head of Growth wirst du eine treibende Kraft dabei sein! Bei dieser Rolle ist direkter Impact garantiert.

Über die letzten Jahre haben wir tolle Partnerschaften aufgebaut, u.a. mit OTTO, BLUME2000, Dehner, Borussia Dortmund, Goldeimer, Hermes & Co. Doch die Plastikberge wachsen und wir wollen unsere Lösungen weiter skalieren.

Aufgaben

Entwicklung einer Wachstumsstrategie

- Entwicklung einer skalierbaren Wachstumsstrategie zur Gewinnung von B2B-Kunden, darunter Einzelhändler, E-Commerce-Marken und Modeunternehmen.
- Identifikation und Umsetzung zentraler Wachstumstreiber wie Partnerschaften, Direktvertrieb, Messen und gezielte Marketingkampagnen.
- Erschließung neuer Märkte und Kundensegmente in Einklang mit Nachhaltigkeitstrends und Regulatorik.

Kundengewinnung & Vertriebsentwicklung

- Aufbau und Optimierung von B2B-Vertriebsprozessen, enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam zur Ansprache von strategisch wichtigen Kunden.
- Identifikation und Entwicklung neuer Akquisekanäle wie Messen, digitales Marketing, Partnerschaften und Content Marketing.
- Zusammenarbeit mit dem Marketingteam zur Entwicklung starker WILDPLASTIC® Stories.
- Du bist direkt im Vertrieb involviert und gewinnst mit uns die nächsten Partnerschaften.

Leadership & Teambuilding

- Leitung, Enablement und Mentoring eines richtig starken Teams mit Expertise in Vertrieb, Partnerschaften und Marketing.

Anforderungen

Erfahrung & Strategie:

- Mindestens 5 Jahre Erfahrung in Growth-Marketing, Vertrieb oder Business Development, idealerweise in B2B-Branchen wie Verpackung, Nachhaltigkeit oder Konsumgüter.
- Nachweisliche Erfolge beim Skalieren von Unternehmen und der Entwicklung von Go-to-Market-Strategien.

Vertrieb & Zahlenverständnis:

- Tiefgehendes Verständnis für B2B-Vertriebszyklen, Beschaffung und Key-Account-Management.
- Optimierung von CRM-Systemen und Entwicklung von Preisstrategien zur Förderung nachhaltiger Produkte.
- Datengetriebenes Arbeiten: Verfolgung von **CAC, CLV, ROI**, Durchführung von **A/B-Tests** und Nutzung von Tools wie **HubSpot** zur Leistungssteigerung.

Marketing & Kommunikation:

- Feines Händchen im Marketing & Storytelling, Co-Entwicklung überzeugender Inhalte und Leitung digitaler Kampagnen.
- Fähigkeit, Vertrieb, Marketing und Produktteams zu koordinieren und externe Partner einzubinden.

Nachhaltigkeit & Unternehmertum:

- Leidenschaft für Nachhaltigkeit und Verständnis für **Kreislaufwirtschaft, ESG-Initiativen und Zertifizierungen**.
- Unternehmerische Denkweise, starke Kommunikationsfähigkeiten und Anpassungsfähigkeit in einem dynamischen Umfeld.

Benefits

Unsere Mission ist einfach: Wir wollen das wilde Plastik der Welt zurückgewinnen! Und wir schaffen ein Arbeitsumfeld, das es jedem ermöglicht, sein volles Potenzial zu entfalten.

Ein starkes Netzwerk: Neben uns gibt es ein episches **WILDnetwork** aus Mentoren, Partnern und Unterstützern.

Purpose-Company: Wir sind **nicht Exit-orientiert** – alle unsere Gewinne werden in unsere Mission reinvestiert.

Einzigartiges Büro in Hamburg: Unser Office in der **Speicherstadt (UNESCO-Weltkulturerbe)** ist etwas ganz Besonderes.

Bewerbungsprozess

Du hast richtig Lust auf die Rolle?

Dann schicke uns deine Bewerbung inkl. CV, deine Gehaltsvorstellung, dein mögliches Startdatum an hello@wildplastic.com

Selbstverständlich freuen wir uns über Bewerbungen aller Menschen – unabhängig von Herkunft, Geschlecht, Identität, Religion, Mobilität, Alter oder anderen Faktoren.

- **Anstellungsart:** Festanstellung
- **Arbeitszeit:** Vollzeit
- **Berufserfahrung:** > 5 Jahre

Einsatzort: 20457 Hamburg / hybrid, Deutschland

Stellenanbieter: WILDPLASTIC GmbH
Brook 5
20457 Hamburg, Deutschland

Ansprechpartner: COO, Tim Lampe
E-Mail: hello@wildplastic.com

Online-Bewerbung: hello@wildplastic.com

Ursprünglich veröffentlicht: 27.03.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100143888>