

DIGITALMATERIAL

Wir suchen ab 1. Januar 2026 oder nach Vereinbarung:

**Mitarbeiter:in**  
**Growth Management**  
**80-100%**



# Wir sind Digitalmaterial

Die Digitalmaterial AG ist ein kundenorientierter IT-Dienstleister aus Winterthur mit rund 20 Mitarbeitenden. Wir entwickeln IT-Strategien, bauen und betreuen die gesamte IT-Umgebung mit Cloud-Backup-Lösungen und bieten alles rund um die Microsoft-365-Palette für KMU.

Digitalmaterial bildet ein Team aus grossartigen Persönlichkeiten mit der gemeinsamen Aufgabe, unsere Kunden glücklich zu machen. Wir haben Freude daran, gemeinsam gute Arbeit zu leisten. Unsere Mitarbeiter wollen etwas bewegen und schreiben die Geschichte von Digitalmaterial aktiv mit.



# Deine Aufgaben

**Du bist hauptverantwortlich für die Bereiche Marketing und Verkaufsförderung, mit Fokus auf die digitale Lead-Generierung.**

Du gestaltest aktiv unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten mit und bringst deine Ideen ein, um neue Kunden zu gewinnen und unsere digitale Sichtbarkeit zu steigern. Dabei bist du im Team «Beratung & Verkauf» angesiedelt, arbeitest aber eng mit dem Geschäftsführer zusammen und trägst Verantwor-

tung für die Konzeption, Umsetzung und Weiterentwicklung unserer digitalen Sales-Strategie. Du kombinierst Kreativität mit analytischem Denken und nutzt moderne digitale Tools, um messbare Ergebnisse zu erzielen.

## Die wichtigsten Tätigkeiten

- Planung, Umsetzung und Auswertung von Marketingkampagnen sowie Erstellung von Social-Media-Inhalten zur Lead-Generierung
- Aufbau einer messbaren Sales-Pipeline und Definition eines effektiven Sales-Funnels
- Erstkontakt mit potenziellen Kunden über digitale Kanäle, Telefon und Video-Calls zu relevanten IT-Themen
- Entwicklung eines modernen Marketing-Tech-Stacks mit aktuellen Tools zur Erfolgsmessung
- Erstellung absatzorientierter Inhalte (z. B. Whitepapers, Newsletter)



# Das bringst du mit

**Für diese neu geschaffene Stelle bringst du ein hohes Mass an Eigeninitiative mit und überzeugst durch deine Hands-on-Mentalität.**

Du bist im B2B-Business zuhause und bewegst dich sicher im Spannungsfeld zwischen Marketing, Vertrieb und Technologie. Zudem hast du ein ausgesprochenes Flair für den Verkauf und ein feines Ge-

spür, wenn es um Wachstum und Kundengewinnung geht. Du beherrschst Deutsch in Wort und Schrift, verstehst Schweizerdeutsch und kommst gut mit technischem Englisch klar.



## Das bringst du mit

- Abgeschlossene Ausbildung im Bereich Marketing oder BWL oder vergleichbare Berufserfahrung im B2B-Umfeld, idealerweise in der IT-Branche
- sehr gute Kenntnisse im digitalen Marketing, Social-Media-Management und im Umgang mit Tools wie Google Analytics und LinkedIn Campaign Manager
- gutes Verständnis für moderne Marketing- und Sales-Prozesse (z. B. Sales-Funnel, Lead-Nurturing, Performance-Marketing)
- ausgeprägtes Verkaufsflair, ein Gespür für zielgruppengerechte Inhalte und Freude an der Interaktion mit potenziellen Kunden
- unternehmerisches Denken kombiniert mit Eigenverantwortung



# Was wir bieten

Unsere Benefits sind umfassend und verschieden, denn wir möchten, dass sich unsere Mitarbeitenden wohl fühlen und ihr Potential entfalten können.

Eine Auswahl:



## Standort & Büro

- nur drei Gehminuten vom Bahnhof Winterthur
- einen flexiblen Homeofficetag pro Woche
- Kaffee aus der Kolbenmaschine, Mineral sowie Feierabendgetränke aus der hauseigenen Bar

## IT & Infrastruktur

- Arbeiten mit den neusten Technologien
- moderne Arbeitsgeräte & persönliches Headset
- Knowhow-Austausch und Weiterbildungsmöglichkeiten

## Team & Soziales

- fünf Wochen Ferien
- drei Wochen Vater-schaftsurlaub
- private Unfall-versicherung
- 100% Lohnfortzahlung bei Krankheit und Unfall
- regelmässige Büroevents und Teamanlässe



**DIGITALMATERIAL / KONTAKT**

**Neugierig geworden?  
Dann freuen wir uns auf  
deine Bewerbung:**

**Mara Roth**

Leitung Office Management  
[stellen@digitalmaterial.ch](mailto:stellen@digitalmaterial.ch)

