



VERTRIEBS- UND MARKETING- ASSISTENZ

w/m/d · Teil- oder Vollzeit
Oldenburg, hybrid oder
bundesweit remote

ÜBER UNS

Die **BISS GmbH** entwickelt seit mehr als 35 Jahren innovative Softwarelösungen für die Versicherungswirtschaft. Unsere Lösungen unterstützen Versicherer und Finanzdienstleister dabei, Beratungs-, Angebots-, Antrags- und Serviceprozesse effizient, digital und kundenorientiert zu gestalten.

Gemeinsam mit unserer Tochtergesellschaft **siaris GmbH** verbinden wir langjährige Branchenkompetenz mit moderner Technologie und künstlicher Intelligenz. siaris entwickelt innovative KI- und Agentenlösungen, mit denen Unternehmen Wissen nutzbar machen, Prozesse automatisieren und neue digitale Kundenerlebnisse schaffen können.

Für die weitere Entwicklung beider Unternehmen suchen wir eine engagierte Persönlichkeit, die unser Vertriebs- und Marketingteam organisatorisch, kommunikativ und kreativ unterstützt.

Du möchtest nicht nur Termine koordinieren und Präsentationen vorbereiten, sondern aktiv daran mitwirken, wie innovative Technologie- und KI-Lösungen vermarktet werden? Du hast ein gutes Gespür für Kommunikation, bringst Ideen für Social Media mit und möchtest dich perspektivisch fachlich weiterentwickeln und einen eigenen Verantwortungsbereich aufbauen?

Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

DEINE ENTWICKLUNGSPERSPEKTIVE

Diese Position ist ausdrücklich als Rolle mit Entwicklungspotenzial gedacht. Du startest mit vielseitigen Aufgaben an der Schnittstelle zwischen Vertrieb, Marketing, Kommunikation und Geschäftsführung. Dabei arbeitest du eng mit erfahrenen Vertriebs- und Account-Managern zusammen und erhältst einen direkten Einblick in Kundenprojekte, Produkte und strategische Zukunftsthemen.

Abhängig von deinen Interessen und Stärken kannst du schrittweise mehr Verantwortung übernehmen – beispielsweise für Social Media, Content-Marketing, Kampagnen, Leadmanagement, Veranstaltungen oder die Erschließung neuer Zielgruppen und Branchen.

Perspektivisch erhältst du die Chance, einen eigenen Aufgaben- und Verantwortungsbereich aufzubauen und selbstständig weiterzuentwickeln.

DEINE AUFGABEN

- Unterstützung der Geschäftsführung sowie des Vertriebs- und Marketingteams im operativen Tagesgeschäft
- Vorbereitung und Nachbereitung von Kundenterminen, Präsentationen, Angeboten und Vertriebsunterlagen
- Pflege und Weiterentwicklung von Kunden-, Interessenten- und Kontaktdaten
- Unterstützung bei der Identifikation und Ansprache potenzieller Kunden und neuer Zielbranchen
- Koordination von Vertriebsaktivitäten, Kampagnen und Follow-ups
- Planung, Erstellung und Veröffentlichung von Inhalten für LinkedIn und weitere Social-Media-Kanäle
- Entwicklung von Themenideen, Redaktionsplänen und zielgruppengerechten Beiträgen für BISS und siaris
- Beobachtung aktueller Trends rund um Digitalisierung, künstliche Intelligenz, Versicherungen und Social Media
- Unterstützung bei der Organisation und Durchführung von Messen, Veranstaltungen, Webinaren und Kundenformaten
- Pflege und Aktualisierung von Website-Inhalten sowie Marketing- und Informationsmaterialien
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung, Vertrieb, Account Management und Produktentwicklung

DEIN PROFIL

- Abgeschlossene kaufmännische, kommunikative oder marketingbezogene Ausbildung beziehungsweise ein vergleichbarer beruflicher Hintergrund
- Erste Erfahrungen in Vertrieb, Marketing, Kommunikation, Assistenz oder Kundenbetreuung sind von Vorteil
- Ausgeprägte Social-Media-Kompetenz, insbesondere im professionellen Umgang mit LinkedIn
- Freude am Schreiben und ein gutes Gespür für Sprache, Themen und unterschiedliche Zielgruppen
- Interesse an digitalen Geschäftsmodellen, Software und künstlicher Intelligenz

- Sicherer Umgang mit modernen Office-, Kommunikations- und Collaboration-Tools
- Strukturierte, zuverlässige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Organisationstalent sowie eine offene und verbindliche Kommunikation
- Bereitschaft, neue Themen aktiv aufzugreifen und eigene Ideen einzubringen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

DAS BIETEN WIR DIR

- Eine abwechslungsreiche Position mit viel Raum für eigene Ideen
- Eine langfristige berufliche Entwicklungsperspektive
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und kurzen Entscheidungswegen
- Unterstützung und Mentoring durch erfahrene Vertriebs- und Account-Manager
- Spannende Einblicke in die Versicherungswirtschaft, Digitalisierung und künstliche Intelligenz
- Mitarbeit an innovativen Lösungen von BISS und siaris
- Flexible Arbeitsmöglichkeiten: bundesweit remote oder an unserem Hauptsitz in Oldenburg
- Eine offene Unternehmenskultur mit persönlicher Kommunikation
- Eigenverantwortliches Arbeiten in einem erfahrenen und zukunftsorientierten Team
- Die Möglichkeit, die weitere Marktpositionierung zweier Unternehmen aktiv mitzugestalten Unternehmensverbund

KLINGT INTERESSANT?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung und darauf, mehr über dich, deine Erfahrungen und deine Ideen zu erfahren.