

WERDE TEIL UNSERES TEAMS

Hast du Lust, in einem kleinen, dynamischen und engagierten Team Verantwortung zu übernehmen und unsere Aktivitäten zur Mitgliederbindung und -gewinnung aktiv mitzugestalten? Du arbeitest gerne strukturiert, denkst analytisch und hast Spaß daran, Kampagnen und CRM-Prozesse weiterzuentwickeln? Dann bewirb dich jetzt auf unsere offene Stelle!

Zur Verstärkung unseres Teams in Köln suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine / einen:

Werkstudent:in (m/w/d) Growth Marketing & CRM

Im InsurLab Germany, Deutschlands wegweisender Brancheninitiative der Versicherungswirtschaft, arbeitest du im Herzen eines einzigartigen Innovations- und Transformationsökosystems. Hier übernimmst du eine gestaltende Rolle, in der du aktiv dazu beiträgst, unsere Mitgliederbasis zu erweitern, bestehende Beziehungen zu stärken und zielgerichtete Marketing- und Aktivierungsmaßnahmen umzusetzen.

Wir suchen eine Person mit Marketing-Fokus, die Verantwortung übernimmt, strukturiert arbeitet und Freude daran hat, sichtbare Ergebnisse zu erzielen und das Wachstum unserer Community aktiv mitzugestalten. In dieser Rolle kannst du deine Stärken in CRM-Systemen, Automatisierung und Kampagnensteuerung einbringen, arbeitest hands-on in HubSpot (CRM, Listen, Formulare, Automatisierungen, Dashboards) und sorgst für klare Strukturen sowie eine hohe Datenqualität im Segment- und Funnelmanagement. Gemeinsam mit unserer Kommunikation entwickelst du zielgerichteten Content für Marketingaktionen sowie -kampagnen, misst die Wirkung (KPI-Reporting in HubSpot und Excel) und unterstützt im Daily Business – z. B. bei der Planung und Durchführung von Events.

Deine Aufgabenbereiche:

- **Datenmanagement & Qualitätssicherung:** In unserem CRM pflegst und strukturierst du Kontakte, hältst Datensätze aktuell und sorgst für eine verlässliche Grundlage für unser Daily Business.
- **Marketing-Automation & Steuerung:** Du arbeitest aktiv in unserem zentralen System HubSpot – du automatisierst Abläufe, segmentierst Zielgruppen und wertest Kampagnen über Dashboards aus.
- **Funnelmanagement & Automatisierung:** Du konzipierst und steuerst Marketing-Funnel entlang der Customer Journey. Dabei entwickelst du Workflows in HubSpot, automatisierst wiederkehrende Prozesse und sorgst dafür, dass Leads und Kontakte gezielt aktiviert und weiterqualifiziert werden.

- **Kampagnenentwicklung & -umsetzung:** Du planst und begleitest Marketingmaßnahmen und -kampagnen zur Mitgliederbindung und -gewinnung von der Zielgruppenanalyse über die Konzeption bis zur Auswertung.
- **Content Creation:** Gemeinsam mit unserer Kommunikation entwickelst du zielgruppenbezogene Inhalte für Mailings, Landingpages oder Marketingkampagnen, die zur Aktivierung und Bindung beitragen.
- **Reporting & Analyse:** Du erstellst Auswertungen in HubSpot und Excel, unterstützt bei KPI-Dashboards und leitest Optimierungspotenziale ab.
- **Recherche & Marktbeobachtung:** Du beobachtest Markt- und Zielgruppenentwicklungen und leitest daraus Impulse für unsere Kampagnen ab.
- **Unterstützung im Daily Business:** Du hilfst bei der Vorbereitung von Veranstaltungen und unterstützt beim Tracking und der Dokumentation von verschiedenen Prozessen.

Das solltest du mitbringen:

- Fließende Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch.
- (Bestenfalls zu Beginn) eingeschrieben in einem Masterstudium oder ein guter, fortgeschrittener Bachelor-Status mit Aussicht auf ein anschließendes Masterstudium.
- Studienschwerpunkt: (Online) Marketing, BWL, VWL, Wirtschaftsinformatik, Data & Analytics, Digital Business Management, Vertrieb, IT / Informatik oder Mathematik.
- Ausgeprägte Fähigkeiten im Umgang mit MS Office sowie insbesondere erweiterte Excel-Kenntnisse (z. B. Pivots, Formeln, einfache Automatisierungen).
- Erfahrung mit CRM-Systemen; HubSpot-Kenntnisse sind ein großer Vorteil.
- Begeisterung für datengetriebenes Marketing, Funnel-Optimierung und Automatisierung.
- Eine strukturierte, proaktive und eigenverantwortliche Arbeitsweise, gepaart mit der Bereitschaft, dich in neue Themenfelder wie digitale Transformation, Innovation, Start-ups und die Versicherungswirtschaft einzuarbeiten.
- Eine schnelle Auffassungsgabe und die Fähigkeit, auch bei mehreren Projekten den Überblick zu behalten.
- Teamgeist und Freude an enger und ergebnisorientierter Zusammenarbeit, um gemeinsam Ziele zu erreichen.

Was wir bieten:

- Tiefe Einblicke und Entwicklungsmöglichkeiten in Bezug auf Growth Marketing, CRM und Automation und die Möglichkeit, wertvolle Praxiserfahrung zu sammeln.
- Eigenverantwortliches Arbeiten in einem kleinen, motivierten Team mit kurzen Entscheidungswegen.
- Aktive Mitarbeit an der Mitgliederbindung und -gewinnung einer zentralen Brancheninitiative.

- Direkter Zugang zu einem starken Netzwerk aus Versicherern, Tech-Unternehmen, Start-ups und Beratungen – eine ideale Grundlage, um nach dem Studium beruflich durchzustarten.
- Flexible Arbeitszeiten (12-20 Stunden pro Woche).
- Eine faire und marktkonforme Vergütung.
- Einsatzort: Köln – im Herzen der Innenstadt, in Dom-Nähe und mit hervorragender Anbindung an den ÖPNV. Dich erwarten moderne, helle Büroräume mit viel Raum für Austausch, Kreativität und Teamarbeit.

Interessiert? Wir freuen uns auf deine Bewerbung! Schicke uns deinen Lebenslauf an jobs@insurlab-germany.com und erzähle uns, warum du die perfekte Ergänzung für unser Team bist. Wir sind gespannt darauf, von dir zu hören!