



Leitung Marketing & Vertrieb (m/w/d)

Die **DK Deutsche Klassik GmbH** ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen in Hamburg und vereint zehn erfolgreich geführte Konzertreihen in verschiedenen Städten unter einem planerischen Dach. Dabei liegen uns stets die regionalen Besonderheiten einer jeden Stadt und die speziellen Bedingungen der dortigen Spielstätten am Herzen. Deshalb gelingt es uns seit vielen Jahren, international renommierte Orchester, hochkarätig besetzte Ensembles sowie namhafte Solistinnen und Solisten in die schönsten Konzertsäle Deutschlands zu holen.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir eine **Leitung für den Bereich Marketing & Vertrieb (m/w/d)** in Vollzeit.

Wir freuen uns auf eine engagierte Persönlichkeit, die strategisch und unternehmerisch denkt, neue Impulse setzt und unser Unternehmen mit Weitblick weiterentwickelt. Sie bringen die Fähigkeit mit, Chancen frühzeitig zu erkennen, innovative Ideen einzubringen und diese zielgerichtet umzusetzen. Dabei überzeugen Sie durch ein souveränes und nachhaltiges Auftreten sowie durch ausgeprägte Führungskompetenz. Es gelingt Ihnen, Mitarbeitende zu motivieren, Orientierung zu geben und gemeinsam nachhaltige Ergebnisse zu erzielen.

Das klingt nach Ihnen? Dann freuen wir uns, wenn Sie die nachfolgenden Aufgaben am Standort Hamburg übernehmen möchten:

Die Aufgaben umfassen

- Als Leitung Marketing & Vertrieb tragen Sie in enger Abstimmung mit der Geschäftsführung die strategische Gesamtverantwortung für sämtliche Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Sie leiten ein interdisziplinäres Team im Bereich Marketing und Vertrieb, in dem die integrierte Umsetzung sämtlicher Aktivitäten das gemeinsame Ziel darstellt.
- Sie verantworten die Konzeption, Steuerung, Umsetzung und (budgetäre) Kontrolle sämtlicher Marketingmaßnahmen mit Fokus auf Umsatz, Auslastung und Kundenbindung. Sie definieren und monitoren zentrale KPIs (Conversion, CAC, CLV, Renewal, Kampagnen-ROI).
- Sie zeichnen für eine datenbasierte und integrierte Steuerung und Weiterentwicklung des Ticket-Vertriebs verantwortlich.
- Sie steuern ein Data Warehouse-System und bauen dieses weiter aus (u.a. zur Optimierung von BI-Reportings).
- Sie realisieren eine ganzheitliche Kundenansprache unter Einsatz und Weiterentwicklung eines CRM-Systems (Single Customer View).
- Sie arbeiten eng mit der Abteilung Dramaturgie und Kommunikation an der Abstimmung von Content. Mit den KollegInnen im Ticketing und Service optimieren Sie das ganzheitliche Kundenerlebnis.
- Sie bauen Beziehungen und Netzwerke im Bereich Marketing & Vertrieb auf und aus, insbesondere zu unseren langjährigen Partnern und Veranstaltungsstätten.



Ihr Profil

- Ein Abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Kommunikation, Marketing, Vertriebsmanagement, BWL oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Erfahrung in leitender Funktion im Marketing- und/oder Vertriebsumfeld, idealerweise im Veranstaltungswesen.
- Erfahrungen im Aufbau oder der Arbeit in einer Data Warehouse-Struktur.
- Erfahrungen im Einsatz von CRM-Systemen.
- Gute bis sehr gute Kenntnisse einer Ticketing Software, idealerweise EVENTIM-INHOUSE.
- Erfahrung im Einsatz und der Steuerung insbesondere digitaler Marketingkanäle (Kampagnensteuerung, Performance Marketing).

Unser Angebot

- Vielseitige und spannende Aufgaben in einem inhabergeführten Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen
- Konzertbesuche in einer Reihe der schönsten Konzertsäle Deutschlands
- Ein ergonomischer Arbeitsplatz in zentraler Lage in Hamburg
- Ein Deutschlandticket gehört ebenso zu unseren Benefits, wie die Möglichkeit einer vergünstigten Urban Sports-Mitgliedschaft
- Ein umfangreiches Mental Health-Programm durch einen EAP Partner
- 30 Tage Jahresurlaub

Klingt das nach Ihrem nächsten Karriereschritt? Dann bewerben Sie sich mit Ihrem Lebenslauf, einem Motivationsschreiben und den relevanten Zeugnissen über unser [Bewerbungsformular](#) und werden Teil unseres Teams!

Hamburg, 04.03.2025

<https://deutsche-klassik.de/jobs/>