



HubSpot | Revenue Operations | Digital Sales | Marketing Automation | LinkedIn | KI

Wien | Hybrid | Vollzeit

Du willst nicht nur Kampagnen umsetzen, sondern ein messbares Wachstumssystem aufbauen? Dann gestalte bei globe die neue zentrale Growth- und Revenue-Operations Funktion mit direkter Anbindung an die Geschäftsführung.

Warum diese Rolle jetzt entsteht:

globe personal services ist ein österreichischer HR-Dienstleister in den Bereichen Arbeitskräfteüberlassung, Executive Search, Direct Hire, Payroll Solutions und Employer-of-Record-Services. In den vergangenen Jahren hat globe Prozesse digitalisiert, die Organisation modernisiert und die Marktpositionierung weiterentwickelt. Auf dieser Basis entsteht nun eine zentrale Growth- und Revenue-Operations-Funktion, die die nächste Entwicklungs- und Wachstumsphase aktiv prägt.

Deine Mission:

Du entwickelst HubSpot zur zentralen Plattform für Marketing, Vertrieb und Kundenentwicklung und verbindest CRM, Daten, Automatisierung, LinkedIn, Content und KI zu einem skalierbaren B2B-Wachstumssystem. Du arbeitest strategisch und konzeptionell, setzt in der Aufbauphase aber auch selbst hands-on um. Dabei steuerst du Prioritäten, Prozesse, Tools und externe Partner in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung.

Lead Growth & Revenue Operations (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- Aufbau und Weiterentwicklung von HubSpot Sales & Marketing Hub als zentrale Plattform für Marketing, Sales und Revenue Operations
- Aufbau einer transparenten B2B-Sales-Pipeline inklusive Leadgenerierung, Lead Nurturing, Kontaktaktivierung und Reporting
- Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsautomatisierungen, Kampagnen, Landingpages und Newslettern mit klarem Business Impact

- Professionalisierung von LinkedIn, Social Selling und Content-basierten Wachstumsinitiativen
- Konzeption und Umsetzung eines Strategic Account Growth Program zur systematischen Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Identifikation und Einführung sinnvoller KI- und Sales-Tech-Anwendungen mit messbarem Nutzen für Vertrieb, Recruiting und Kundenentwicklung
- Steuerung externer Spezialist:innen, Agenturen oder zukünftiger interner Ressourcen
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung bei Prioritäten, Budget, Zielbild und Umsetzungs-Roadmap

Das bringst du mit:

- Mehrjährige Erfahrung in Growth, Revenue Operations, Marketing Automation, Digital Sales oder CRM-nahen B2B-Funktionen
- Sehr gutes Verständnis von HubSpot oder vergleichbaren CRM- und Marketing-Automation-Systemen
- Erfahrung im Aufbau von Pipelines, Lead-Strecken, Automatisierungen, Dashboards und datenbasierten Entscheidungsgrundlagen
- Gutes Verständnis für B2B-Vertrieb, LinkedIn, Content Marketing und Social Selling
- Analytisches Denken, hohe digitale Affinität und Interesse an KI-Anwendungen mit wirtschaftlichem Nutzen
- Hands-on-Mentalität, klare Priorisierung und die Fähigkeit, aus Ideen funktionierende Prozesse zu machen
- Kommunikationsstärke und Freude daran, eng mit Geschäftsführung, Vertrieb, Recruiting und externen Partnern zu arbeiten
- Erfahrung im HR-, Recruiting-, Staffing- oder B2B- Dienstleistungsumfeld ist von Vorteil, aber keine Voraussetzung

Das erwartet dich:

- Eine neu geschaffene Schlüsselrolle mit direkter Berichtslinie an die Geschäftsführung
- Hoher Gestaltungsspielraum bei Prozessen, Tools, Prioritäten und Wachstumsinitiativen
- Eine bestehende digitale Basis mit HubSpot, auf der du aufbauen und die du weiter professionalisieren kannst
- Kurze Entscheidungswege und ein Umfeld, in dem Umsetzungsgeschwindigkeit und unternehmerisches Denken zählen
- Hybrides Arbeiten in Wien mit klar vereinbarter Homeoffice-Regelung
- Perspektive, deine Funktion mit wachsendem Erfolg weiter auszubauen und künftig interne oder externe Ressourcen zu führen
- Direkter Einfluss auf die weitere Unternehmensentwicklung von globe
- Für diese Rolle ist ein Jahresbruttogehalt ab EUR 65.000 vorgesehen mit Bereitschaft zur deutlichen Überbezahlung je nach Erfahrung und Fit. Zusätzlich ist eine variable Erfolgsbeteiligung geplant, die an klar definierte Wachstums- und Umsetzungserfolge gekoppelt wird.

Klingt nach deiner Aufgabe?

Wenn du Marketing, Vertrieb, CRM, Daten und KI nicht isoliert, sondern als zusammenhängendes Wachstumssystem denkst, freuen wir uns auf deine Bewerbung!

[Jetzt bewerben](#)

Stefanie Fialka
Walcherstraße 2A -Stock 10, Top 2 in 1020 Wien
M: +43 (0)1 - 713 02 77 - 72
www.globe.at