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

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

Beim InsurLab Germany, der führenden Initiative für Transformation und Innovation in der Versicherungswirtschaft, arbeitest du im Zentrum eines einzigartigen Ökosystems. In dieser Rolle unterstützt du uns dabei, relevante Zielgruppen innerhalb unserer Mitgliedsunternehmen zu erschließen, sie für unsere Angebote zu aktivieren und zugleich neue Mitgliedsunternehmen zu gewinnen. Dafür verbindest du strukturiertes CRM-Management, zielgerichtetes Marketing und operatives Business Development.

Deine Aufgabenbereiche:

CRM, Daten & Segmentierung

- **CRM-Management & Datenqualität:** Du pflegst und strukturierst unsere Kontakt- und Unternehmensdaten in unserem CRM-System (Brevo) und sicherst eine aktuelle, verlässliche Datenbasis für unsere Aktivitäten.
- **Zielgruppen & Segmentierung**: Du identifizierst relevante Zielgruppen innerhalb unserer Mitgliedsunternehmen und entwickelst passende Segmente – etwa nach Unternehmen, Funktion, Fachbereich, Themeninteresse oder bisherigen Aktivitäten.
- **Automation & Prozessunterstützung:** Du richtest automatisierte Workflows für die zielgerichtete Ansprache unserer Kontakte ein und unterstützt die strukturierte Umsetzung und Nachverfolgung von Aktivierungs- und Vertriebsprozessen im CRM.
- **Reporting & Analyse:** Du wertest Kampagnen- und Aktivitätsdaten aus, ermittelst Aktivierungsquoten sowie Kennzahlen zu Leadgenerierung und Akquisefortschritten und identifizierst weitere Aktivierungs- und Wachstumspotenziale.

Mitgliederaktivierung & -gewinnung

- **Aktivierung bestehender Mitglieder:** Du erschließt neue Fachbereiche und Ansprechpartner:innen innerhalb unserer Mitgliedsunternehmen und gewinnst sie gezielt für unsere Veranstaltungen, Formate und weiteren Angebote.
- **Marketingkampagnen & zielgerichtete Ansprache:** Du setzt zielgruppenspezifische Kampagnen und Mailings in Brevo um – von Segmentierung bis Auswertung – und entwickelst passgenaue Aktivierungsmaßnahmen.
- **Mitgliedergewinnung & Akquiseunterstützung:** Du recherchierst potenzielle Neumitglieder und Ansprechpartner:innen, identifizierst und qualifizierst Leads, unterstützt bei der Ansprache und hältst nächste Schritte im CRM nach.

- **Business Development & operative Unterstützung:** Du wirkst an Maßnahmen zur Gewinnung und Bindung von Mitgliedern mit, übernimmst ergänzende Recherchen und unterstützt unser Team im operativen Tagesgeschäft.

Das solltest du mitbringen:

- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Fortgeschrittenes Bachelorstudium mit anschließendem Master oder beginnendes Masterstudium in (Online-) Marketing, BWL, VWL, Wirtschaftsinformatik, Data & Analytics, Digital Business Management, Vertrieb, Wirtschaftspsychologie o. ä.
- Ausgeprägte Fähigkeiten im Umgang mit MS Office sowie insbesondere erweiterte Excel-Kenntnisse (z. B. Pivots, Formeln, einfache Automatisierungen).
- Erste Erfahrungen mit CRM- oder Marketing-Automation-Systemen sind ein starkes Plus. Kenntnisse in Brevo sind willkommen, aber keine Voraussetzung.
- Interesse an datengetriebenem Marketing, CRM und Growth-Themen.
- Eine strukturierte, proaktive, sorgfältige und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie die Bereitschaft, dich in neue Themenfelder einzuarbeiten.
- Sicherer Umgang mit modernen KI-Tools als Unterstützung im Arbeitsalltag.
- Eine schnelle Auffassungsgabe und die Fähigkeit, auch bei mehreren Projekten den Überblick zu behalten.
- Teamgeist und Freude an ergebnisorientierter Zusammenarbeit.

Was wir bieten:

- Ein dynamisches, innovationsgetriebenes Arbeitsumfeld mit viel Praxis in CRM, datengetriebenem Marketing, Growth und Automation.
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit Raum für eigene Ideen in einem Team mit kurzen Entscheidungswegen.
- Eine strukturierte Einarbeitung in Brevo, unsere Datenstrukturen sowie CRM- und Growth-Prozesse.
- Direkter Zugang zu einem starken Netzwerk aus Versicherern, Tech-Unternehmen, Start-ups und Beratungen.
- Flexible Arbeitszeiten (16-20 Stunden pro Woche).
- Eine faire und marktkonforme Vergütung.
- Einsatzort: Köln, in Dom-Nähe und mit hervorragender ÖPNV-Anbindung. 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. Für die Stelle relevante Arbeitsproben kannst du gerne direkt mitsenden. Wir sind gespannt darauf, von dir zu hören!