B2B Digital Marketing Specialist (32-40 uur)

Doelstelling
Als B2B Digital Marketing Specialist zorg je dat onze digitale marketingkanalen, campagnes en marketingdata goed zijn ingericht én continu worden verbeterd. Je werkt hands-on met WordPress, HubSpot, SEO, e-mailmarketing en LinkedIn Ads en gebruikt data om onze marketingactiviteiten effectiever te maken.

Waarom werken bij Hatenboer-Water?
Bij Hatenboer-Water werken we al meer dan 120 jaar aan iets wat essentieel is: veilig en betrouwbaar drinkwater. Van marine- en handelsschepen tot offshore platforms: onze oplossingen zorgen ervoor dat mensen aan boord toegang hebben tot veilig water. Waar ook ter wereld, wij werken voor de grootste namen in de maritieme industrie. Daarbij combineren we technische expertise met een wereldwijde aanwezigheid en een sterke focus op innovatie.

Voor marketing betekent dat een omgeving vol interessante verhalen, technische innovaties, internationale projecten en klanten over de hele wereld. Je komt terecht in een ambitieus marketingteam dat volop in ontwikkeling is. We bouwen aan een moderne, datagedreven marketingaanpak waarin data, marketing technologie, campagnes en commerciële impact steeds belangrijker worden.

Geen dag is hetzelfde. Je werkt hands-on met onze website, HubSpot, e-mailmarketing, SEO, LinkedIn Ads en marketingdata. Je analyseert wat werkt, voert verbeteringen zelf door en gebruikt data en inzichten om onze digitale marketing continu te optimaliseren.

Als B2B Digital Marketing Specialist maak je deel uit van het Marketing & Communications team, bestaande uit een Content Specialist, een Designer, een Manager Marketing Communications en jouzelf.

Wat ga je doen?

Marketing Operations & Digital Channels
Je bent verantwoordelijk voor het operationeel beheer en de optimalisatie van onze digitale marketingkanalen, systemen en data.

Werkzaamheden
- Beheren en onderhouden van onze WordPress-website
- Publiceren, actualiseren en optimaliseren van websitecontent en conversiepunten
- Uitvoeren van SEO/GEO-optimalisaties en monitoren van organische vindbaarheid
- Coördineren van functionele en technische website-aanpassingen met externe partners
- Beheren en verder ontwikkelen van HubSpot en andere marketingtools
- Beheren en verbeteren van de kwaliteit van marketing- en CRM-data, waaronder het opschonen, verrijken, segmenteren en importeren van data
- Ontwikkelen van doelgroepsegmentaties, workflows en nurturecampagnes
- Opzetten, testen en versturen van nieuwsbrieven en e-mailcampagnes
- Analyseren van marketingresultaten, onderhouden van rapportages en dashboards en vertalen van inzichten naar concrete optimalisaties

Campagne Management & Digital Advertising
Je bent verantwoordelijk voor de operationele uitvoering, monitoring en optimalisatie van digitale marketingcampagnes.
Werkzaamheden

- Opzetten en uitvoeren van B2B-marketingcampagnes over verschillende digitale kanalen (LinkedIn, Google, Display)
- Inrichten van advertising audiences, landingspagina's en conversiepunten voor campagnes
- Monitoren van campagneprestaties en leadkwaliteit
- Signaleren en zelfstandig doorvoeren van optimalisaties
- Afstemmen met externe specialisten en bureaus waar nodig

Marketing Activatie & Support
Je ondersteunt bij de praktische uitvoering van campagnes, events en marketingmaterialen.
Werkzaamheden

- Opzetten en aanpassen van eenvoudige visuele content voor digitale campagnes
- Bewerken van eenvoudige video-content en snippets voor digitale kanalen
- Ondersteunen van de Designer bij campagne- en marketingmaterialen
- Briefen en begeleiden van externe creatieve partners
- Coördineren van internationale beursdeelnames, webinars en andere activaties
- Verzorgen van offline marketingmaterialen en relatiegeschenken

Wie zoeken wij?

Je bent een hands-on B2B digital marketeer die energie krijgt van uitvoeren, optimaliseren en verbeteren. Je bent digitaal sterk en werkt gemakkelijk met verschillende systemen en databronnen. Een websitepagina optimaliseren in WordPress, een workflow bouwen in HubSpot, een dataset opschonen of analyseren waarom een campagne niet presteert: je vindt het juist leuk dat die werkzaamheden binnen één functie samenkomen.

Je bent analytisch én praktisch. Je kijkt naar data om te begrijpen wat werkt, maar blijft niet hangen in analyses: je vertaalt inzichten naar concrete verbeteringen. Nieuwe technologie maakt je nieuwsgierig. Je experimenteert graag met AI-tools en onderzoekt hoe deze marketingprocessen slimmer, sneller en beter kunnen maken.

Daarnaast ben je nieuwsgierig naar onze klanten, markten en technologie. Ervaring in de maritieme sector is niet noodzakelijk, maar je hebt wel interesse in een internationale, technische B2B-omgeving.

Je werkt in een team waarin samenwerking, kennisdeling en korte lijnen belangrijk zijn. Daarom ben je minimaal 60% van je werktijd aanwezig op kantoor in Schiedam. De overige tijd kun je, na je inwerkperiode, hybride werken.

Je beschikt over een werkvergunning voor Nederland.

Opleiding en Ervaring

- Afgeronde HBO opleiding in een relevante studierichting
- Minimaal 2 jaar relevante werkervaring in B2B digital marketing
- Hands-on ervaring met WordPress, bij voorkeur Elementor
- Hands-on ervaring met HubSpot (of een vergelijkbaar CRM- en marketingautomationplatform)
- Ervaring met het opschonen, structureren, segmenteren, verrijken en importeren van marketing- en CRM-data met als doel om de kwaliteit van marketing- en salesinformatie te waarborgen
- Aantoonbare ervaring met online advertising in een B2B setting, waaronder LinkedIn Ads en Google Ads
- Ervaring met het opzetten van e-mailcampagnes, doelgroepsegmentaties en geautomatiseerde workflows
- Praktische kennis van SEO en online vindbaarheid
- Kennis van Google Analytics, Google Search Console en SEO-tools

- Uitstekende beheersing van Nederlands en Engels, zowel mondeling als schriftelijk

Wat we bieden

- Een brede, hands-on B2B-marketingfunctie waarin digital marketing, marketing technologie, data en campagnes samenkomen
- Veel ruimte voor initiatief en persoonlijke ontwikkeling
- Samenwerking met collega's, klanten en partners over de hele wereld
- Een professioneel en betrokken team waarin kennis delen en samenwerken centraal staan
- Een marktconform salaris en goede secundaire arbeidsvoorwaarden
- Hybride werken na de inwerkperiode, waarbij je minimaal 60% op kantoor bent
- Een parkeerplek voor de deur 😉