



Du möchtest deine eigene Erfolgsgeschichte in der Medienvermarktung schreiben oder hast bereits erste Vertriebserfahrungen sammeln können und kannst bei der Bewerbung einige Kundenreferenzen mit uns teilen. Du brennst darauf, neue Kunden zu akquirieren und bist bereit, bei unserem nächsten Wachstumssprung Deine Handschrift zu hinterlassen? Dann überlege nicht länger und bewirb dich jetzt.

Für unser Team suchen wir ab sofort Verstärkung als:

SALES MANAGER (M/W/D) in Vollzeit

Als Sales Manager verantwortest du selbstständig die Betreuung und Entwicklung von Kunden und Werbeagenturen während des gesamten Verkaufsprozesses bis hin zum Abschluss. Die Neukundenakquise bildet einen Schwerpunkt deiner Aufgaben. Darüber hinaus bist du zusammen mit den jeweiligen Content-Teams bei der Entwicklung standardisierter und kundenindividueller Konzepte maßgeblich verantwortlich und stellst zudem die Weiterentwicklung der Bestandskunden sicher. Du hast ein gewinnendes Auftreten und kannst gegenüber Werbetreibenden & Agenturen die Vorzüge unseres gesamten Portfolios überzeugend vermitteln. Dabei zeigst du fundiert die Vorteile auf, die sich aus der Nutzung unserer Kanäle und Servicedienstleistungen ergeben.

So bieten wir unseren Partnern Lösungen zur Awareness-Steigerung, Brandbuilding bis hin zu Performance orientierten Kampagnen in der Generation Y&Z an.

AUFGABEN IM ÜBERBLICK:

- Neukundengewinnung inkl. Kaltakquise zum Aufbau eines fundierten Netzwerks mit persönlichem Kunden-/ Agenturkontakt im Bereich Media, Marketing & Kommunikation sowie der Vermittlung von Servicedienstleistungen
- Erstellung von Potenziallisten zur Vorbereitung von Push-Angeboten
- Nachhaltige Bestandskundenbetreuung und After Sales Management
- Rechnungstellung nach erfolgter Kampagnenumsetzung
- Erfassen relevanter Kunden-/Agenturdaten in den vorhandenen Sales Tools
- eigenständige Konditionsverhandlung
- Angebotserstellung in Zusammenarbeit mit dem Content-Team
- Erstellung standardisierter und individuell zugeschnittener Kundenkonzepte & Story Telling mit Aufbau von Argumentationsketten

WAS WIR BIETEN:

- Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und das Unternehmen mitzugestalten
- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeiten
- Ein junges, freundliches und engagiertes Team
- Moderner Arbeitsplatz in einem Münchner Office, aktuell auch Einsatz im Homeoffice möglich
- Kostenfreie Getränke und regelmäßig frisches Obst als kleine Extra-Motivation
- Freiwillige gemeinsame Mittagessen, um die Teambindung zu stärken
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Du – Kultur
- Ein faires Gehalt und ein angenehmes Arbeitsklima
- Entscheidungsspielraum und Gestaltungsfreiheit auf dem Weg zu unserem Ziel

- Arbeit mit Provisionsmöglichkeit

DEIN PROFIL:

- Abgeschlossenes Studium u./o. Berufsausbildung
- Erste Erfahrungen im zu betreuendem Marktumfeld
- Empathie, Kommunikationsstärke sowie sehr gutes sprachliches Ausdrucksvermögen
- Ausgeprägter Dienstleistungsgedanke mit freundlichem und gewinnendem Auftreten, insbesondere gegenüber externen Ansprechpartnern
- Engagierte/r Teamplayer*in mit ersten Erfahrungen in einer Sales-Organisation mit eigenverantwortlichem Arbeiten
- Hohes Maß an Lernbereitschaft, Engagement, Flexibilität
- Affinität zu Digital- / Social Media Content und Plattformen
- Beherrschung gängiger Office-Anwendungen

WERDE TEIL UNSERES TEAMS UND BEWIRB DICH JETZT!

SENDE UNS EINE EMAIL MIT DEINEN AUSSAGEKRÄFTIGEN
BEWERBUNGSUNTERLAGEN AN DIE

service@dni-media.com