TRADE4SPORTS

https://trade4sports.com/?post_type=jobs&p=2051

Key Account Manager (Sales)

Beschreibung

Die Trade4Sports GmbH ist ein AdTech- Unternehmen, das sich auf die digitale Vermarktung von Sport- und Entertainmentinventaren, SaaS und den Betrieb digitaler Werbeflächen in Stadien in Europa und den USA konzentriert. Allein in Deutschland hat die Trade4Sports GmbH über 50 Vermarktungsverträge mit Rechthaltern aus der Fußball-, Handball-, Basketballbundesliga und eSport abgeschlossen. Das Ziel der Trade4Sports GmbH ist, die Sport- und Entertainmentvermarktung nachhaltig zu digitalisieren und so neue Maßstäbe für eine weltweit nutzbare und vereinfachte Vermarktungstechnologie zu etablieren.

Um gemeinsam weiter zu wachsen, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Key Account Manager**, um die Trade4Sports GmbH auf die nächste Ebene zu entwickeln.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Du trägst die Verantwortung für Zielkundenumsätze auf Kunden- und Mediaagenturseite der Trade4Sports GmbH
- Du setzt selbstständig die umsatzverantwortliche Akquise, Beratung, den Verkauf der Trade4Sports Produkte und die Betreuung bedeutender regionaler, nationaler und/oder internationaler Werbungtreibender auf Direktkunden- und Agenturebene um
- Du bist zuständig für die Kalkulation, Präsentation, Angebotserstellung und Verhandlungsführung auf Deutsch oder in Englisch. Du präsentierst vor Ort oder aufgrund Deiner digitalen DNA auch gerne Remote
- Mit Deiner Werbevermarktungsexpertise aus der Mediabranchen stellst Du strategische Maßnahmen zur langfristigen Kundenbindung und Umsatzentwicklung sicher – stand alone und crossmedial

Qualifikationen / Anforderungen

- Du baust Dein bestehendes, exzellentes Netzwerk an Marketing- und Mediaentscheidern durch Teilnahme an Veranstaltungen, Messen, VCs, etc. kontinuierlich weiter aus
- Du vertiefst Deine grundlegende Affinität zu digitalen Lösungen, wie z.B. Buchungstools oder DSP/SSPs zu einer authentischen Expertise, die Kunden und gleichermaßen Mediaagenturen überzeugt
- Du berichtest direkt an die Geschäftsführung
- Du verfügst über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium und hast mindestens 5 Jahre fundierte Berufserfahrung passend zu den oben benannten Bereichen
- Du verfügst über sehr gute MS-Office-Kenntnisse (insbesondere Word, Excel, PowerPoint)

Leistungen der Anstellung

Unser Standort liegt in Köln. Wir arbeiten in einem dynamischen und erfolgsgetriebenen Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien, in dem sich Eigenverantwortung und Teamgeist ergänzen und das durch eine offene

Arbeitgeber

Trade4Sports GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

ab sofort

Dauer der Anstellung

unbefristet

Industrie / Gewerbe

Sales

Arbeitsort

Von-Werth-Straße 9-13, 50670, Köln, NRW, Deutschland
Remote work from: Deutschland

Arbeitszeiten

Vertrauensarbeitszeit 40h/Woche

Veröffentlichungsdatum

22.11.22

Gültig bis

31.12.2022

Kommunikation geprägt ist. Startup-Flair, viel Gestaltungsspielraum für Deine eigenen Ideen sowie fachliche und persönliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten zeichnen die bunte Trade4Sports-Welt aus.

Kontakte

Interessiert? Dann melde Dich einfach gerne direkt bei mir: Nicholas von Brauchitsch (nvbrauchitsch@trade4sports.com)

PS: Wir suchen keine Personalagentur, bitte keinen Spam.