

Sales Consultant Industry & Automotive Network (m/w)

am Standort München oder Würzburg

ÜBER UNS

Die B2B Media Group gehört zu den führenden B2B Zielgruppenvermarktern in Europa. Sie ist ein datengetriebenes Medien- und Technologieunternehmen, das Unternehmen im digitalen B2B-Marketing und -Vertrieb entscheidend voranbringt. Sie unterstützt Ihre Marketing-Projekte unter anderem durch die Generierung hochwertiger Leads und durch Branding-, Display- und Social-Media-Kampagnen.

Die B2B Media Group verfolgt ein neuartiges „In Harmony“-Konzept, das hochwertige Lead-Generierung durch Content-Marketing mit Branding-Effekten kombiniert. Schon heute bietet sie innovative, auf B2B-Marketing spezialisierte Produkte an. Dabei vereint sie das Know-how eines Software-Unternehmens (Technologie und Daten) mit dem eines Verlages (Content).

Sie verfügt über eigene leistungsstarke Marketing-Technologien und eine umfangreiche Nurturing Business Database. Mit Editorial und Creative Services steht der B2B Media Group außerdem ein zertifiziertes Expertenteam für Content-Marketing zur Verfügung.

Die B2B Media Group wurde 2011 gegründet und unterhält Büros in London, Paris, München, Würzburg, Augsburg und Simmelsdorf (bei Nürnberg).

Unsere Vision:

Wir werden der größte B2B-Zielgruppenvermarkter in Europa.
Wir haben schon viel erreicht - mit Dir werden wir noch besser!

DEINE AUFGABEN

- › Marktbeobachtung und zielgerichtete Analyse
- › Neukundengewinnung und Ausbau der Beziehungen zu bestehenden Accounts
- › Identifizierung von Kundenbedürfnissen und Übertragung auf neue Angebotsstrukturen
- › Eigenständige Verhandlung mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung

DEIN PROFIL

- › Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder vergleichbare qualifizierte Ausbildung (vorzugsweise BWL, Medien etc.)
- › 1-3 Jahre Berufserfahrung in der Online Branche - vorzugsweise im Sales- oder Account-Management
- › Lead Generierung, Webinare und Display Ads sind bekannte Produkte
- › Erste Erfahrungen im Online B2B Marketing von Vorteil
- › Spaß am Umgang mit Kunden und ein hohes Maß an Vertriebsorientierung
- › Sehr gute Präsentationsfähigkeit und Kommunikationsstärke
- › Hohes Interesse an den Bereichen Online-Werbung und neue Medien
- › Eigenverantwortliches, strukturiertes und termingerechtes Arbeiten
- › Bereitschaft zu engagierter und proaktiver Mitarbeit in einem dynamischen Team
- › MS Office Kenntnisse
- › Erste CRM Erfahrungen von Vorteil (Salesforce, SugarCRM, Microsoft Dynamics, etc.)
- › Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

WAS WIR BIETEN

- › Hochmotiviertes und internationales Team
- › Angenehme Arbeitsatmosphäre, ein nettes Miteinander und ausgeprägtes Teamwork
- › Kämpfe nicht gegen Deine innere Uhr - wir bieten flexible Arbeitszeiten
- › Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege
- › Eigene Verantwortungsbereiche und viele Gestaltungsmöglichkeiten
- › Schöne Büros in London, Paris, München, Würzburg, Augsburg und Simmelsdorf (bei Nürnberg)
- › Teamfrühstücks und Events, täglich frisches Obst und Getränke
- › Eine attraktive und leistungsorientierte Vergütung
- › Ausgezeichnete Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten

BITTE SENDE UNS

- › Dein kurzes Motivationsschreiben
- › Deinen lückenlosen Lebenslauf mit Zeugnissen
- › Eine kurze Information zu deiner Verfügbarkeit
- › Deine Gehaltsvorstellungen an:

✉ bearockstar@b2bmg.net

Be a Rockstar,
Kai & Fabian