

Senior Sales Manager Platform & Data (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-, Social-Media und Search-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).

Die B2B Media Group wurde 2011 gegründet und unterhält Büros in London, Paris, München, Würzburg und Augsburg.

Unsere Vision:

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

DAS ERWARTET DICH

Du bist verantwortlich für den Vertrieb des gesamten Daten-Portfolios der B2B Media Group. Dein Fokus liegt auf der Kundengewinnung für unsere Digital Marketing Suite selfcampaign.

- › Aufbau und Akquisition von Neukunden für innovative Lösungen im B2B-Marketing. Mit unseren Lösungen unterstützen wir Marketing-Organisationen im Bereich Marketing-Automation. Wir helfen Werbetreibenden bei der Kundengewinnung durch Nutzung von exklusiven Daten.
- › Als Teil unseres Verkaufsteams repräsentierst Du das Unternehmen telefonisch/persönlich sowie auf Messen und Veranstaltungen.
- › Die Aufgaben gehen von der Angebotserstellung, Nutzenargumentation und Einwand-Behandlung bis hin zum Vertragsabschluss.
- › Umsatzverantwortung und Forecast für die übertragenen Kunden
- › Zielgerichtete Verfolgung und Erreichung der Umsatzziele
- › Entwicklung und Präsentationen von integrierten Datenlösungen- und Strategien
- › Pflege Deiner Kontakte mit Hilfe unseres CRM-Systems Salesforce

DU BRINGST MIT

- › Abgeschlossenes Studium / abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- › Mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf/Marketing in der Medienbranche, idealerweise im IT-/Tech-Umfeld
- › Profundes Digital-Know-how
- › Netzwerk von Marketing-Entscheidern bei IT-/Tech-Herstellern, sowie im Agenturumfeld
- › Hohe Beratungskompetenz und seriöser Umgang mit Kunden und Partnern
- › Engagement, Durchsetzungsstärke, Kommunikations- und Teamfähigkeit, sowie sorgfältige Arbeitsweise
- › Reisebereitschaft, Messepräsenz, Termine bei Kunden und Agenturen vor Ort
- › Souveränität, Weitsicht und Eigeninitiative
- › Verhandlungsgeschick und Empathie
- › CRM Kenntnisse, Office Kenntnisse
- › Verhandlungssichere 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