

Senior Sales Consultant

Data Solutions for SEA Agencies (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

Für ein innovatives B2B Display Produkt, bei dem Ads auf Keyword-Basis eingebucht werden können, suchen wir einen Senior Sales Consultant. Du bist verantwortlich für den Vertrieb und die Betreuung von SEA Agenturen und unterstützt diese bei der Optimierung von SEA Kampagnen. Dazu nutzt du die Datenbank der B2B Media Group. Der Fokus liegt auf datengestützte Display-Kampagnen im Bereich Programmatic Advertising.

- › Aufbau und Akquisition von Neukunden im SEA Agency Bereich
- › 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 digitales Know-how und Erfahrung im SEA Bereich
- › 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