

# Senior Sales Consultant IT 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-, 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 Portfolios der B2B Media Group. Der Fokus liegt im Bereich Lead Generierung, Content Marketing und datengestützte Display-Kampagnen im Bereich Programmatic.

- › Aufbau und Akquisition von Neukunden
- › Betreuung von Bestandskunden
- › 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
- › Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit mit Bereichen wie Campaign Management und Content Services
- › Entwicklung und Präsentationen von integrierten Medialösungen- 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](mailto:bearockstar@b2bmg.net)

**Be a Rockstar,**  
Kai & Fabian