

Unser Kunde gehört zu einer der **führenden Unternehmensgruppen für B2B-Kommunikation** mit deutschlandweiten Standorten. Gemeinsam bilden diese ein Agenturnetzwerk, das für geballte Kompetenz, ganzheitliche Strategien und individuelle Zielgruppenkommunikation steht, mit dem starken Rückhalt eines renommierten Medienhauses.

Zur Kundenbetreuung und -begleitung suchen wir für diese **digitale Kommunikations- und Marketingagentur** zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Festanstellung zur Direktvermittlung einen erfahrenen:

Vertriebsmanager (m/w/d)

KENNZIFFER 21142/2

Art: Vollzeit | **Unternehmensbereich:** Kundenberatung | **Ort:** Unterfranken

Ihre Benefits:

- Ein dynamisches Arbeitsumfeld, das geprägt ist von Flexibilität, Vertrauen und kurzen Abstimmungswegen
- Großer Handlungsspielraum, Eigenverantwortung und stetige persönliche
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Offene & wertschätzende Teamkultur
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum Mobile-Office mit technischer Ausstattung
- DB Card 50 Business (auch zur Privatnutzung)
- Kantine und Parkplätze vor Ort
- Teamevents und kostenfreie Getränke

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes kaufmännisches Studium oder mehrjährige relevante Berufserfahrung, idealerweise im B2B-Umfeld
- Erfahrung im agilen Projekt- und Prozessmanagement wünschenswert
- Kenntnisse im Anforderungsmanagement im Bereich der Online-Medienwelt sind ein Plus
- Herausragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Sie sind aufgeschlossen und kreativ, begeistern durch Empathie Ihre Kunden und kommen mit Ihrer Freundlichkeit gut im Team an?

Ihr Aufgabenfeld:

- Qualifizierung und Entwicklung von Leads zu potentiellen Kunden
- Beratung und Projektentwicklung von Neu- und Bestandskunden in allen Belangen der digitalen Kommunikation
- Briefing inkl. Kalkulationen und Onboarding von Projektverantwortlichen und
- Fachbereichen für Kundenprojekte
- Vorbereitung und interne Präsentation von Daten und Ergebnissen hinsichtlich Kunden- und Umsatzentwicklung, Leads und Angebotsvolumen
- Operativer Netzwerkauf- und -ausbau mit Kunden und Partnern
- Erstellung Markt- und Wettbewerbsanalysen inkl. Reportings
- Durch Ihre kreativen Ideen treiben Sie die Projekte und Produkte voran, entwickeln neue Konzepte, moderieren Workshops und beraten/inspirieren Kunden zu neuen Projekten und Ideen

P.S.: Weitersagen lohnt sich! Empfehlen Sie uns gerne weiter. Für jede erfolgreiche Empfehlung schenken wir Ihnen 3 Übernachtungen in einem Hotel Ihrer Wahl. Mehr dazu unter www.beckhaeuser.com/news/weitersagen-lohnt-sich.

