



Stellenausschreibung

Sales Manager (m/w/d) – Vollzeit

Die Bamberger Basketball GmbH ist die Managementgesellschaft von Brose Bamberg – mit neun Meisterschaften und sechs Pokalsiegen einer der erfolgreichsten deutschen Basketballvereine. Die wesentlichen Geschäftsfelder und Schwerpunkte der Managementgesellschaft sind der Profispielbetrieb und die komplette Vermarktung des Programms. Die Bamberger Basketball GmbH beschäftigt circa 50 Mitarbeiter inkl. des Profispielbetriebes. In der Abteilung Vertrieb laufen alle vertrieblichen Aktivitäten rund um unsere einzelnen Partner und deren Sponsoringaktivitäten zusammen. Dabei denken wir nicht nur in LED-Banden, sondern wir kreieren mit unseren Partnern individuelle Lösungen, welche auf die aktuellen Herausforderungen des Partners zugeschnitten sind. So geht unser Leistungsspektrum beispielsweise von werblichen Präsenzen in der Halle, online auf unseren diversen Kanälen, über Aktivierungen am Spieltag oder aber auch über die Organisation und Durchführung individueller Events im Rahmen eines Spieltages.

Zur tatkräftigen Unterstützung unseres bestehenden Teams suchen eine/n Sales Manager/in zum schnellstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit.

Aufgabengebiete:

- Pflege und Intensivierung bestehender Kundenkontakte im Sinne eines erfolgreichen Partnermanagements
- Gezielte Neukunden-Akquise
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Erstellung zielgruppengerechter Angebote
- Eigenständige Angebotserstellung- und verhandlung
- Strategische und operative Umsetzung und Weiterentwicklung von Vertriebsmaßnahmen
- Eigenverantwortliche Entwicklung und Umsetzung von Aktivitäten und Projekten für den Ausbau unseres Portfolios (u.a. Entwicklung von kreativen, innovativen Vermarktungsideen)
- CRM sowie Data-Management und -Pflege im Hinblick auf die Erreichung der Vertriebsziele

Profil:

- Du verfügst über eine vertriebsrelevante Berufserfahrung
- Du bist in der Lage als Consultant zu denken und so innovative und vor allem passgenaue Angebote für deine Kunden zu entwickeln
- Du hast ein Studium der Betriebswirtschaftslehre/Sportökonomie oder eine adäquate kaufmännische Berufsausbildung erfolgreich abgeschlossen
- Eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise, Teamfähigkeit, Kommunikationsstärke und Kontaktfreudigkeit zeichnen dich aus
- Du brennst für den Sport und kannst diese Begeisterung auch auf den Partner übertragen
- Sehr gute sprachliche Ausdrucksfähigkeit in Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu flexiblen Arbeitszeiten; auch am Wochenende

Wir bieten dir einen interessanten Arbeitsplatz in einem spannenden Umfeld. Du bist mit abwechslungsreichen Aufgaben betraut und erlebst die Faszination „Freak City“ hautnah.

Bitte sende deine aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung per Mail an Frau Regina Schneider, bewerbung@brosebamberg.de.

www.brosebamberg.de