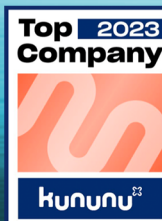


Wir halten Ausschau nach dir!



Sales Manager DACH / Broadcast (m/w/d)

Wir sind auf der Suche nach einer engagierten Persönlichkeit, die unser Team verstärkt. Die MoovIT GmbH besteht aus 50 talentierten Fachleuten im Bereich Video und IT und hat ihren Sitz in Köln-Mülheim, genauer gesagt in der Schanzenstraße 29. Unser Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung und Unterstützung von Workflow-Lösungen im Bereich Postproduktion, Nachrichten und Archivierung, die die Schnittstelle zwischen Video und IT nutzen. Neue Geschäftsfelder für die Industrie werden mit Web-to-Video Lösungen, Lokalisierungen, Remote-Schnittsystemen und Videohosting entwickelt. Unsere Kunden sind Sendeanstalten, Produktionshäuser, Agenturen, Industrie und Sportveranstalter. Damit sitzt Du bei uns nicht nur vor dem Schreibtisch, sondern bekommst auch die Gelegenheit unsere Kunden vor Ort zu besuchen, um zusammen Lösungen zu entwickeln oder ihn bei einem Event wie beispielsweise der Fußball WM oder EM zu unterstützen. Deine Work-Life-Balance ist uns wichtig! Deshalb bieten wir flexible Arbeitszeit und ein entspanntes Arbeitsklima mit viel Teamspirit! Möchtest du Teil unseres Teams werden?

Und jetzt zu Dir:

- Du bist selbstständig, zielstrebig und kommunikativ und suchst nach eigenverantwortlichen und teamorientierten Aufgabenstellungen
- Du mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertriebsmanagement im Bereich Broadcasting
- Du hast Erfahrung im Vertriebsaufbau und der strategischen Vertriebssteuerung
- Du hast fundierte Kenntnisse des Broadcastmarktes in der DACH-Region
- Eine hohe Kundenorientierung ist dir wichtig, du bist sozialkompetent und weißt, wie du intern sowie extern vertrauensvolle Beziehungen aufbaust
- Reisebereitschaft in der DACH-Region
- Du hast einen qualifizierenden Abschluss, ein Studienabschluss ist von Vorteil
- Du hast sehr gute Deutsch- und verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift



Das sind Deine Aufgaben bei uns:

- Du verantwortest den gesamten Verkaufsprozess; von der Angebotserstellung über die Lösungs- und Preismodellierung bis hin zu Erstellung von Aufträgen, sowie deren Präsentation beim Kunden und der Vertragsverhandlung
- Du steigerst das Umsatzvolumen, indem du Angebot und Nachfrage, wechselnde Trends, wirtschaftliche Indikatoren und Wettbewerber ständig beobachtest
- Vermarktung unserer Produkte und Lösungen in der DACH-Region, vor allem bei Rundfunkanstalten und Broadcastern
- Proaktive und kommunikative Weiterentwicklung unseres Kundenstamms
- Du erstellst Verkaufsprognosen, Account-Statusberichte und strategische Pläne für das Neugeschäft und Accountmanagement
- Du hast das nötige Fachwissen im Bereich des Rundfunks, um Kundenbedürfnisse, Budgets, Strategien, und Ziele zu identifizieren und zu verstehen
- Du pflegst langfristige und partnerschaftliche Kundenbeziehungen

Das erwartet Dich bei uns:

- Ein internationales Team, das nach agilen Prinzipien lebt, sich konstant selbst herausfordert und weiterentwickelt
- Freue dich auf eine offene Unternehmenskultur ohne Dresscode mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen im dynamischen Umfeld der Medienbranche
- Für Deine Verpflegung wird gesorgt – u.a. kostenlose Getränke und Obstkörbe
- Jobticket, Job-Rad, Vermögenswirksame Leistungen und ein überdurchschnittlicher Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Exklusive Mitarbeiter-Benefits, wie beispielsweise eine Spenditkarte und Erholungsbeihilfe
- Ein MacBook und iPhone mit Vertrag; auch zur privaten Nutzung
- Flexible und familienfreundliche Arbeitszeitgestaltung; mobiles Arbeiten ist auch möglich
- Ein ergonomisch eingerichtetes Office und Ausstattung fürs Home-Office
- Gute Verkehrsanbindung und ein kostenfreier Parkplatz
- Zukunftsorientierter Arbeitsplatz mit Raum für eigene Ideen
- 30 Urlaubstage und die Möglichkeit zur individuellen Vereinbarung eines Sabbaticals

Bewirb dich jetzt:

Wenn wir Dein Interesse geweckt haben, dann melde Dich mit Deinen Bewerbungsunterlagen inklusive Lebenslauf, Zeugnissen und Deinem frühestmöglichem Eintrittstermin bei uns.

Bitte sende die Bewerbungsunterlagen an folgende Adresse:

MoovIT GmbH, Lilli Zervos, Schanzenstraße 29, 51063 Köln

Tel: 0221-30 200 222

Mail: bewerbung@moovit.de

www.moovit.de