

Media Sales Manager print/digital (m/w/d) gesucht!

Arbeitsort: Osnabrück oder Bochum | Homeoffice
Vollzeit: 40 Stunden/Woche (Teilzeit nach Absprache)
Befristung: 1 Jahr (mit der Option zur Übernahme in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis)

Die INGER Verlagsgesellschaft mbH publiziert Fachzeitschriften im Business-to-Business-Bereich an den Standorten Osnabrück und Bochum. Zielgruppe unserer Publikationen sind Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Back- und Kaffeebranche. Als mittelständisches Verlagshaus machen wir Märkte transparent, stellen die besten Unternehmen der verschiedenen Branchen vor, bieten unseren Lesern praktischen Nutzwert und leisten uns eine eigene Meinung: kritisch, konstruktiv und unabhängig – Premiumzeitschriften für Premiummärkte.

Für den Anzeigenverkauf (digital/print) an unseren Betriebsstätten in Osnabrück oder Bochum suchen wir ab Juni 2021 eine/n

Mediaberater / Sales Manager (m/w/d)

Vorausgesetzt wird eine selbstständige und ergebnisorientierte Arbeitsweise sowie nachweisliche Erfahrung im Anzeigenverkauf (alternativ im Verkauf von Versicherungen oder als Callcenter-Mitarbeiter).

Ihre Aufgaben:

- Aktiver telefonischer Anzeigenverkauf sämtlicher Werbeformen für unsere Fachpublikationen (print und online)
- Intensive Pflege der Bestandskunden und Gewinnung neuer Kunden
- Individuelle und bedarfsorientierte Kundenberatung im Stamm- und Neukundengeschäft
- Erstellung von Angeboten und deren abschlussichere Nachverfolgung
- Erstellung und Durchführung von Werbemailings etc.
- Markt- und Konkurrenzbeobachtung
- Aktualisierung und Pflege der Kundendatenbank
- Mitarbeit bei der Neu- und Weiterentwicklung von Verkaufs- und Marketingkonzepten
- Messe- und Kundenbesuche

Ihr Profil:

Sie verfügen über:

- nachweisliche Erfahrung im Anzeigenverkauf (alternativ im Verkauf von Abonnements, Versicherungen etc.)
- eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder adäquate Vorkenntnisse
- sehr gute verkäuferische Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- ein hohes Maß an Leistungsbereitschaft
- ein sicheres und sympathisches Auftreten
- eine ausgeprägte Service- und Kundenorientierung
- die Bereitschaft zum gelegentlichen Reisen (z. B. anlässlich Messen oder Kundenbesuchen)
- verhandlungssichere Englischkenntnisse sowie
- Spaß am Umgang mit Menschen und am Verkaufen.

Darüber hinaus sind Sie:

- kommunikationsstark und präsentationssicher
- abschlussorientiert und durchsetzungsstark
- eigeninitiativ, zuverlässig und gut organisiert
- flexibel, belastbar und teamfähig.

Unser Angebot (was Sie als Mitarbeiter (m/w/d) bei uns erwartet):

- Sie arbeiten ausschließlich im B2B-Bereich und verhandeln mit den Entscheidern auf Augenhöhe
- eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem kreativen und motivierten Team
- eine qualifikationsgerechte, faire Vergütung
- flexible Arbeitszeiten dank Gleitzeit sowie die Möglichkeit zum Arbeiten im Homeoffice
- die Option zur späteren Übernahme in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis
- individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten mithilfe praxisnaher Fortbildungen
- ein modern ausgestatteter Arbeitsplatz
- Innenstadtnähe
- kostenfreie Parkplätze für Fahrräder und Autos
- Firmenwagen für leitende Mitarbeitende
- ein Pool von verlagseigenen Fahrzeugen für die Fahrten zu Kundenterminen, Messen etc.
- freier Eintritt in die Kunsthalle Osnabrück (Der Verlag ist Förder-Mitglied im Freundeskreis der Kunsthalle Osnabrück)
- Mitarbeiterveranstaltungen, wie Weihnachtsfeiern, Betriebsausflüge, Sommerfeste für die ganze Familie, Preisverleihungen, Galas etc.
- eine vollständig eingerichtete Küche und Kaffee für alle

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen digitalen Bewerbungsunterlagen inklusive Arbeitsproben unter Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an:

kordhanke@ingerverlag.de

Bei Fragen zum Stellenangebot kontaktieren Sie bitte:

INGER Verlagsgesellschaft mbH
Monika Kordhanke
Leitung Personal
Luisenstraße 34
49074 Osnabrück
Telefon: 0541. 580544-69 (montags, dienstags und freitags)
mobil: 0157. 86813365
E-Mail: kordhanke@ingerverlag.de
www.baeckerwelt.de