

Sales & Business Development Management public network oder private network



Wir unterstützen das Wachstum von Advertisern und Publishern durch erstklassige Performance Marketing- und Technologielösungen. Tradedoubler ist ein globales Affiliate Marketing Netzwerk mit fast 20 Jahren Innovations-Erfahrung im digitalen Marketing. Mit unserer marktführenden Technologie Plattform bieten wir unseren Kunden maßgeschneiderte & individuelle Performance Lösungen an. An über 15 Standorten in Europa und Singapur beschäftigen wir 280 Mitarbeiter, in derzeit 83 Ländern sind wir für unsere Kunden aktiv.

Du begeisterst Dich für Online-Marketing? Vielleicht hast Du erste Erfahrungen im Vertrieb/Beratung gesammelt und möchtest nun mit Spaß und Elan durchstarten? Dann lies weiter! Wir suchen zwei neue Kollegen/-innen im Bereich

Sales & Business Development Management public network oder private network

Im public network Bereich hast Du die Möglichkeit, unsere Kunden zu Performance Marketing Strategien zu beraten, passende Produkte zu verkaufen und anschließend im laufenden Betrieb zu betreuen. Oder liegt es Dir eher, neue Kunden für unsere white label solution zu akquirieren und Deine Kunden auch im laufenden Betrieb optimal zu betreuen und zu beraten?

Dein Verantwortungsbereich:

- Du entwickelst Deine Sales & Beratungsstrategie für den passenden Bereich und setzt diese erfolgreich in Deutschland und Österreich um
- Du akquirierst und vermarktest unsere Tradedoubler Produkte an Advertiser & Agenturen
- Vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss, von der Konzeptionsphase bis zum Go Live betreust Du unsere national und international aufgestellten Kunden selbstständig – auch die laufende Betreuung Deiner akquirierten Key Accounts macht Dir Spaß; Du findest gerne optimale Lösungen für die Bedürfnisse unserer Kunden
- Netzwerken gehört natürlich dazu – deshalb repräsentierst Du Tradedoubler auf Messen, Networking- und Verkaufsveranstaltungen

Was wir in Deinen Bewerbungsunterlagen lesen möchten:

- Idealerweise ca. 3-5 jährige Branchenerfahrung im Sales, Business Development oder Account Management Bereich
- Fundierte Branchenkenntnisse, Du bist bereits vernetzt
- Nachweisliche Erfolge im Vertrieb von Online-Medien
- Hervorragendes Präsentations- und Kommunikationsvermögen
- Reisebereitschaft innerhalb v.a. Deutschlands, gelegentlich Europas
- Überzeugendes Verhandlungsgeschick und eine hohe Abschlussicherheit
- Sehr gute Internet- und MS-Office-Kenntnisse
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Für den private networks Bereich ist technologische Affinität wichtig

Was Sie von uns erwarten dürfen:

Ein dynamisches, modernes und international aufgestelltes Unternehmen im Zentrum von München, in dem der Mensch im Mittelpunkt steht. Eine vertrauensvolle und kollegiale Unternehmenskultur, in der sich die besten Talente unserer Branche wiederfinden, miteinander wachsen und weiterentwickeln. Gemeinsame Aktivitäten sind gerne gelebter Alltag! Darüber hinaus bieten wir eine attraktive, leistungsorientierte Vergütung und die Sicherheit eines solide wachsenden Unternehmens.

Interessiert?

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung mit Angabe von Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellungen, die Du bitte an alexandra.richter@tradedoubler.com schickst.