



Unser Mandant ist eine international agierende Medienmarke und in Deutschland an sieben Standorten mit Radiofrequenzen erfolgreich vertreten. Weitere Verbreitungswege werden durch Webradio, Mobile Apps, Smart TV-Angebote, Podcasts, Social-Media- und Online-Präsenz und über einhundert Events zur crossmedialen Medienmarke der jungen Generation.

Für den Standort Hamburg suchen wir Sie als

Verkaufsleiter (w/m/d)

mit Entwicklungsmöglichkeit zum Stationmanager bzw. Geschäftsführer

Ihre Aufgaben

- Neben der Personalführung akquirieren und betreuen Sie KA-Kunden und bieten ein breites Spektrum innovativer Werbemaßnahmen (Audio/Digital/Off-Air). Dies reicht von klassischen Radiospots, Online-Audio-Kampagnen bis hin zu crossmedialen Sonderwerbformen
- Ihre Vertriebsmitarbeiter fühlen sich bei Ihnen gut aufgehoben, da Sie diese individuell coachen, faires Feedback geben und bei der Entwicklung begleiten (Leading by Example)
- Sie planen und kontrollieren die Umsätze und setzen wichtige Impulse zur Erschließung von weiteren Umsatzpotentialen
- Sie stehen in engem Kontakt zur Deutschlandzentrale, mit ihr tauschen Sie sich über alle vertriebs- und personalrelevanten Themen aus
- Mithilfe von CRM und KPI pflegen und verwalten Sie Daten und nutzen diese Tools, um die Audio Sales Manager systematisch bei der täglichen Arbeit zu unterstützen
- Ihre Präsenz- und Kommunikationsstärke ist gefragt, wenn es um Besuche von Netzwerkveranstaltungen zur Repräsentation der Marke geht. Sie fungieren auch als PR-Berater vor Ort

Ihr Profil

- Ihre Fachkenntnisse haben Sie sich durch ein Studium oder eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung angeeignet



- Sie verfügen über mindestens 3 Jahre Führungs- und Umsatzverantwortung
- Sie haben idealerweise schon für und in den Medien gearbeitet, verkaufen gern und kennen sich zudem noch in der Region Hamburg sehr gut aus
- Sie haben Spaß an einem professionell arbeitenden Team, dass Sie mit Ihrer positiven Motivation zu Höchstleistungen bringen
- Durch das internationale Umfeld sind englische Sprachkenntnisse wichtig

Und das noch

- In Ihrem Verantwortungsbereich agieren Sie in einem kreativen Umfeld mit viel Freiraum für selbständiges und zielorientiertes Arbeiten
- Ein Vergütungsmodell, das Ihre individuellen und teambezogenen Verkaufserfolge honoriert und sich aus einem Fixum und einem monatlichen Provisionsanteil zuzüglich Jahresbonus zusammensetzt, hilft auch Sie zu motivieren
- Als zusätzliche Ausrüstung erhalten Sie Laptop, Smartphone und einen Firmenwagen
- Sie finden in diesem agilen Unternehmen flache Hierarchien, gegenseitige Wertschätzung und eine faire Kommunikation mit schnellen Entscheidungen vor

Sie sind führungs- und kontaktstark, haben Empathie und ein sympathisches Auftreten? Andere sagen über Sie, dass Sie ein gewinnender Typ sind, der andere Menschen begeistern und überzeugen kann?

Klingt das interessant? Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen. Für den Anfang reichen CV und Anschreiben. Gemeinsam finden wir heraus, ob diese Vakanz die richtigen Chancen für Sie bietet.

Nehmen Sie Kontakt zu Martin Ludwig, Personalberater, unter 06151 2783 511 auf oder senden Sie Ihre Unterlagen direkt an ludwig@ingenium-konsult.de

INGENIUM-konsult
Martin Ludwig
Frankfurter Straße 3
64293 Darmstadt
+49 6151 2783-511
ludwig@ingenium-konsult.de