

Stellenausschreibung

31.07.2021

Manager Sales & Consulting (m/w/d)

Über uns

STARK Esports (kurz STARK) ist eine der führenden Esports-Agenturen in Europa, welche ihre Services und Produkte international anbietet. Gegründet wurde STARK 2015 durch ehemalige Profispieler und Esports-Enthusiasten, die über langjährige Erfahrung in der Gaming-Industrie verfügen.

STARK ist als Dienstleister für die Esports-Engagements zahlreicher nationaler und internationaler Brands, Verbände und Clubs verantwortlich.

STARK fokussiert sich auf die Bereiche Beratung, Digitalisierung, Events & Media, Content sowie Vermarktung und betreibt global eigene Produkte, Plattformen und Marken rund um das Thema Esports.

Über die Stelle

Für unseren Hauptsitz in Bochum suchen wir **ab sofort oder nach Vereinbarung** eine/n engagierte/n Manager Sales & Consulting.

Die Rolle umfasst den Aufbau von Vertriebsstrukturen und legt einen besonderen Fokus auf den aktiven Vertrieb. Darüber hinaus sind auch die Pflege und Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen zu Brands, Partnern und Rechteinhaltern und die Verantwortung für die Anfertigung von Pitch Decks und Angeboten Teil der Rolle. Du berichtest direkt an unseren Head of Sales.

- Standort: Bochum (Anteile Remote nach Absprache)
- Arbeitszeit: Vollzeit

Deine Aufgaben

- Du entwickelst und implementierst eine Vertriebsstrategie
- Du unterstützt uns beim Aufbau einer jungen Sales-Organisation
- Du akquirierst Neukunden und betreust unsere Bestandskunden
- Du kannst Kundenforderungen und komplexe Zusammenhänge erfassen und entwickelst überzeugende Angebote

- Du arbeitest die Präsentationen deiner Konzepte aus und hältst deine Projekte mithilfe von Kostencontrolling und CRM nach

Dein Profil

Im Kern:

- Du verfügst über mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb/Marketing/Consulting und hast damit einhergehend auch ein gut gepflegtes B2B-Netzwerk zu Brands und Rechthehaltern
- Du verfügst über ein erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium oder Agentur-/Unternehmenserfahrung
- Du konntest bereits Erfahrung im Vertrieb sammeln, idealerweise in der Gaming/Sports Branche
- Du besitzt ein unternehmerisches Mindset und hast Lust eine neue Organisation mit aufzubauen
- Du besitzt analytisches Denkvermögen und ein Gespür für Marken sowie selbstsicheres Auftreten vor Kunden
- Deine Kundenorientierung und datengetriebene Entscheidungsfreude zeichnen dich aus
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch
- Du verfügst über sehr gute MS-Office Kenntnisse sowie grafische Kompetenz für die Erstellung von Präsentationen

Ein Plus:

- Du hast bereits Erfahrung in Kundenbetreuung und Projektmanagement
- Du hast eine hohe Affinität zu Entertainment-Plattformen (Sport, Musik, Gaming etc.) und ausgeprägtes Interesse an branchenübergreifenden Entwicklungen
- Du bist ein Teamplayer, besitzt gute Menschenkenntnis und begeisterst durch dein gewinnendes Auftreten, sowie eine gesunde Portion Humor

Was wir Dir bieten

- Sei Teil eines spannenden Unternehmens und gestalte aktiv unsere Zukunft mit
- Die Chance, sich in einer schnelllebigen Branche zu etablieren
- Schnelles Treffen von Entscheidungen und ein professionelles Arbeitsumfeld
- Die Möglichkeit sich schnell zu entwickeln und innerhalb des Teams aufzusteigen

Wir freuen uns über Deine elektronische Bewerbung mit CV und Deiner Gehaltsvorstellung an:

Marcel Sandrock – m.sandrock@starkesports.com

Managing Director

STARK Esports GmbH