

Stellenausschreibung

10.01.2022

Head of Partnerships & Sales RUSH.GG (m/w/d)

Über STARK Esports

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 unser Projekt RUSH.GG (www.rush.gg) suchen wir **ab sofort** eine/n engagierte/n Mitarbeiter/in der/die zukünftig unser **Head of Partnerships & Sales** wird.

Vorwissen und Praxiserfahrung sind Voraussetzung, um alle Aufgaben und Herausforderungen in unserem schnelllebigen Umfeld zu meistern.

Wenn Du dich in dieser Beschreibung wiedererkennst, und Lust hast in einem dynamisch wachsenden Unternehmen anzupacken, deinen persönlichen nächsten Schritt zu gehen und eigenverantwortlich zu handeln, bist Du bei uns genau richtig.

- Standort: Bochum oder 100% remote
- Arbeitszeit: Vollzeit

Deine Aufgaben

- Du entwickelst und implementierst eine Partnership- und Vertriebsstrategie von A bis Z
- Du unterstützt uns beim Aufbau einer jungen Sales-Organisation – vom Aufbau von Strukturen über die Implementierung von Tools (CRM, ERP, Reporting) bis hin zur Erfolgsmessung von Kooperationen
- Du kannst Kundenforderungen und komplexe Zusammenhänge erfassen und entwickelst überzeugende Angebote
- Du erstellst Kalkulationen, überwachst Budgets und reportest diese kontinuierlich
- Du bist fähig zur Lösungs- und Entscheidungsfindung bei komplexeren Sachverhalten
- Teamwork ist Trumpf: Du arbeitest eng mit deinem Team und anderen Fachabteilungen zusammen

- Immer auf der Suche: Du beobachtest, analysierst und implementierst Trends und Innovationen!
- Du erstellst überzeugende Präsentationen und hältst diese vor (nationalen und internationalen) Kunden
- Entscheidend: Du verlierst nie den Kern deiner Verantwortung aus dem Blick: Neue Kunden zu akquirieren und Bestandskunden glücklich zu machen

Dein Profil

- Du bringst ein abgeschlossenes Studium (z.B. BWL/Wirtschaftswissenschaften/Medienmanagement oder vergleichbar) oder Abitur und eine entsprechende Ausbildung mit
- 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 besitzt ein unternehmerisches Mindset und hast Lust eine neue Organisation mit aufzubauen
- Esports & Gaming sind dein Steckenpferd – du bist Gamer, seit du eine Mouse/einen Controller halten konntest
- Du verfügst über sehr gute MS-Office Kenntnisse sowie grafische Kompetenz für die Erstellung von Präsentationen
- Medien, Marken und neue Marketingformen wecken Leidenschaft in Dir
- Dein Denken ist analytisch und vorausschauend, Dein Sprachgefühl ausgeprägt, Dein Auftreten sicher und Deine Präsentationen? Ganz einfach: überzeugend!
- Extrem wichtig sind für uns: Teamplay, Kritikfähigkeit, Belastbarkeit und die Fähigkeit Prioritäten zu setzen, wenn mal wieder alles zur gleichen Zeit fertig sein muss
- Du überzeugst uns einfach: Denn Du willst in Deinem neuen Job etwas bewegen

Was wir Dir bieten

- Super Möglichkeiten zur kreativen Selbstverwirklichung und Weiterentwicklung
- Abwechslungsreiche und spannende Tätigkeiten im Esports-Universum sowie die Chance sich in einer schnelllebigen Branche zu etablieren
- Netzwerk zu Publishern, direkter Kontakt zu Esports-Profis, Mitarbeit an nationalen und internationalen Gaming und Esports-Cases mit täglicher interdisziplinärer Konnektivität
- Ein junges und aufgeschlossenes Team in einer renommierten Agentur in der du aktiv die Zukunft mitgestaltest
- Tägliches Arbeiten am „Puls der Zeit“ mit vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten
- Möglichkeit Entscheidungen selbstständig zu treffen und zu verantworten in einem professionellen Umfeld

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

Marcel Sandrock – m.sandrock@starkesports.com

Managing Director

STARK Esports GmbH