

Unser Berliner Mandant bietet seinen Kunden zugeschnittene Smart Media Insights. Das Portfolio umfasst Lösungen für die aktive Medienarbeit, die Medienbeobachtung und Medienanalyse – weltweit und über alle Kanäle hinweg.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für ihn im Homeoffice oder im Hauptsitz in Berlin einen

Director Sales Region Nord-West (m/w/n)

Aufgaben

- Als Manager leiten Sie ein Team von 5 Account Managern und beraten bzw. betreuen Kunden aktiv und auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Dabei sind Sie in Kontakt mit Pressesprechern und Kommunikationsverantwortlichen deutscher und internationaler Unternehmen
- Durch Ihre umfassende Kundenbetreuung und Ihr wachsendes Unternehmens- und Fachwissen treiben Sie für Ihre Kunden die schnelle Umsetzung von Projekten voran
- Mittels persönlicher Gespräche und eigener Entwicklungskonzepten tragen Sie mit dem Verkauf der eigenen Produkte & Dienstleistungen maßgeblich zum Erfolg der Kunden bei
- Sie übernehmen ein bestehendes Portfolio an Bestandskunden oder sind verantwortlich für aktive Neukundengewinnung
- Dabei arbeiten Sie eng mit dem Account Management Team und den Fachabteilungen am Berliner Hauptsitz zusammen

Profil

- Aus Berufserfahrungen im Sales, Verkauf-, oder im Dienstleistungsumfeld, wissen Sie, dass Sie ein Talent dafür haben, Menschen von etwas zu überzeugen
- Idealerweise haben Sie einen Abschluss in einem wirtschaftsnahen, sozialwissenschaftlichen oder geisteswissenschaftlichen Studienfach
- Eine Affinität zur Kommunikationsbranche erleichtert den Einstieg in diese Tätigkeit.
- Verkaufen und Kommunikation sind Ihre Leidenschaft und Stärke.
- Schnelle Auffassungs- & Anpassungsfähigkeit werden Ihnen nachgesagt
- Durch Ihre offene und sympathische Art fallen Ihnen das Knüpfen neuer Kontakte und die Pflege eines Netzwerks leicht
- Zudem sind Sie selbstbewusst, kommunikativ und haben Lust, eine Karriere im Vertrieb zu starten
- Analytisches Denken, ein hohes Maß an Eigeninitiative und Kontaktfreude runden Ihr Profil ab
- Erfahrung mit CRM-Systemen, sicheren Umgang mit Office-Programmen und verhandlungssicheres Deutsch und Englisch setzen wir voraus

Unser Mandant bietet...

Ein sympathisches und leistungsfähiges Team, Freiräume in der Arbeitsgestaltung, ein sehr gutes Betriebsklima, viel Verantwortung, ein dynamisches Umfeld, keine Langeweile, zeitgemäße Arbeitsbedingungen, diverse coole Team-Events und einen modern eingerichteten Arbeitsplatz im Homeoffice oder im Hauptsitz im Zentrum Berlins.

Eine gründliche Einarbeitung sowie interne Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen sind selbstverständlich.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme wenn möglich per Email unter Referenz-Nummer **NF DS Berlin**.

IMS International Management Services SAS
Madame Nathalie Faivre

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enguien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 152 2673 6302
nf@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com

Freiburg
Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.
IMS est une SARL au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947