SPONSORS SPOBIS

Die „SPOAC – Sports Business Academy by WHU" hat sich seit der Gründung 2015 zum führenden Executive-Education-Anbieter im deutschsprachigen professionellen Sport entwickelt.

In Zusammenarbeit mit den führenden Organisationen der Branche haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, die Entscheider von morgen „future-ready" zu machen und sie bestmöglich auf die unternehmerischen Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten.

Neben vielen Fußball-Bundesliga-Clubs vertrauen auch zahlreiche Agenturen, Sponsoren und Dienstleister der Branche unseren Weiterbildungsangeboten und nutzen die SPOAC, um Ihre Mitarbeiter themenspezifisch weiterzubilden oder ganzheitlich zu kompetenten Führungskräften zu entwickeln.

Durch die Zusammenarbeit mit der vielfach ausgezeichneten WHU – Otto Beisheim School of Management als wissenschaftliches Rückgrat der SPOAC bieten wir das qualitativ hochwertigste Bildungsangebot auf Executive Education Level in der DACH-Region und begleiteten bereits über 400 Absolventen in den verschiedensten SPOAC-Programmen.

Jetzt beginnen wir die nächste Ausbaustufe. Dafür suchen wir ab sofort eine/n:

Key Account Manager Executive Education (m/w/d)

Das ist Dein Aufgabenbereich:

- Als unser „Motor im Verkauf" vermarktest Du unsere vielfältigen Weiterbildungsangebote an Unternehmen (B2B) und Privatkunden (B2C) und generierst erfolgreich Abschlüsse.
- Die prall gefüllte Sales-Pipeline mit aussichtsreichen Leads bearbeitest du pflichtbewusst, systematisch und zielorientiert.
- Das weitreichende Netzwerk unserer etablierten Marken nutzt Du effektiv, um zusätzliche Potentiale zu generieren.
- Mit unseren renommierten Kooperationspartnern (Vereine, Verbände, Dienstleister, Agenturen, Clubs, usw.) pflegst Du einen produktiven Austausch und entwickelst dort weitere Kundenpotenziale.

Das zeichnet Dich aus:

- Es erfüllt dich, motivierten High Potentials einen Zugang zu qualitativ hochwertigem Fachwissen und hochrangigen Netzwerkkontakten zu ermöglichen und somit die Professionalisierung der Sportbusiness-Branche entscheidend zu beeinflussen.
- Du hast ein abgeschlossenes Studium, z. B. aus Wirtschafts- oder Medienwissenschaften, Sportökonomie, Marketing oder eine vergleichbare Ausbildung.
- Erste Praxiserfahrung im modernen B2B- & B2C-Verkauf hast Du z.B. bei einer Bildungsinstitution, im Sponsoring-Sales oder bei einem Technologie-Unternehmen gesammelt.
- Vertriebstypische Herausforderungen des Berufsalltags in Bezug auf die Herstellung von Kundenkontakten meisterst du hochmotiviert.
- Du arbeitest selbständig, pflichtbewusst und denkst unternehmerisch, kannst Dich gut selbst organisieren und bist kommunikationsstark im Umgang mit Kollegen, Kunden und Partnern.

Das bieten wir Dir an:

- Mit unserem Unternehmen stehen wir im Zentrum des professionellen Sportbusiness und sind ständig im Austausch mit den führenden Stakeholdern.
- Du arbeitest in einem jungen, innovativen, motivierten und digitalen Umfeld.
- Wir leben eine teamorientierte Kommunikation mit einem „Du" über alle Hierarchie-Ebenen hinweg.
- Die Position ist zunächst auf zwei Jahre befristet. Eine Weiterführung und langfristige Bekleidung der Stelle ist vorgesehen.
- Unser Bürogebäude befindet sich in einer Parkanlage, zu der u.a. auch ein Pool und ein Fitnessraum gehören, die Du kostenlos nutzen kannst.
- Das alles mitten in Hamburg – dem Tor zur Welt.

Wenn Du bereit für diese Herausforderung bist, dann sende uns Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Gehaltsvorstellung und frühestem Eintrittstermin bitte an **timm@sponsors.de**.

Dein Ansprechpartner zu dieser Position ist:
Philipp Timm (timm@sponsors.de)