



Project Manager – Inside Sales (w/m)

Hast du Lust auf einen abwechslungsreichen Job und möchtest gerne in die Welt des Content-Marketing im Print sowie im Online Bereich einsteigen?

Dann bist Du bei uns an der richtigen Adresse!

Wir suchen für unser Büro im Herzen der Berliner City-West am Kurfürstendamm einen Project Manager - Inside Sales zur Vermarktung unserer crossmedialen Publikationen, welche in führenden Tageszeitungen und Online vertrieben werden.

Die Sales Boost UG ist eine aufstrebende Sales Agentur, welche im Auftrag der Xmedia Solutions AG Schweiz (www.xm-solutions.com) das französische Team erweitert. Scheu dich nicht, wenn du noch keinen Kontakt zur Medienbranche hattest. Wichtig ist, dass du Freude am Verkauf und Gespräch mit Kunden hast, alles weitere lernst du bei uns!

AUFGABENGEBIET

- Inhaltliche Konzeption, Planung, Finanzierung durch Kundenakquise und Umsetzung von Sonderveröffentlichungen / Themenbeilagen in Schweizer Tageszeitungen (Romandie)
- Schnittstelle zwischen Kunden, Kooperations- und Medienpartnern, Redaktion und Grafik
- Im Zentrum der Projektarbeit steht der Verkauf – durch die Akquise von Kunden ist der Projektleiter (w/m) für den finanziellen Erfolg der eigenen Ausgabe verantwortlich und organisiert die Umsetzung 100% selbstständig

BEWERBERPROFIL

- Lösungs- und verkaufsorientierte Arbeitseinstellung: überzeugend, hartnäckig und ideenreich / kreativ
- Leidenschaft für die eigenen Ideen und Konzepte und Enthusiasmus beim Vermarkten dieser
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und Verhandlungsgeschick – Freude am Gespräch mit Kunden
- Selbständige, positive Arbeitsweise, stressresistent und erfolgsorientiert
- **Französisch Muttersprache – Deutsch oder Englisch fließend**
- Vertraut mit allen Office-Applikationen
- Unternehmerisches Denken
- Offenheit und Flexibilität

WAS WIR BIETEN

- Ein spannendes, abwechslungsreiches und positives Arbeitsumfeld
- Aufstiegschancen in einem wachsenden Medienunternehmen
- Unbefristete Vollzeit-Festanstellung
- Sehr gute Verdienstmöglichkeiten: steigendes Fixum und ansprechendes Provisionsmodell
- Flache Hierarchien
- Viel Eigenverantwortung und Flexibilität
- Büro in schöner Lage in der City-West
- Kaffee, Milch und frisches Obst im Büro

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an mihe@sales-boost.de