

iq digital ist einer der führenden Qualitätsvermarkter in Deutschland mit Sitz in Düsseldorf. Wir sind ein dynamisches Online-Unternehmen mit einem engagierten Team. Das Portfolio der iq digital umfasst einerseits redaktionelle Qualitätsmarken (ZEIT und Handelsblatt Online, Golem, Finanztreff und Karriere.de) und andererseits die reichweitenstärksten Social Networks Deutschlands (schülerVZ, studiVZ und meinVZ). Durch das Portfolio ist iq digital einzigartig positioniert in Deutschland und bietet weitreichende und umfassende Erfahrung in den derzeit wichtigsten Kernbereichen der Online-Vermarktung (Display-, Mobile- und Video-Advertising).

Für die **iq digital media marketing gmbh** suchen wir zum nächstmöglichen Termin für **Düsseldorf** und für **Frankfurt** zusätzlich je einen

## Sales Manager Online (w/m)

Sie berichten an den Leiter Sales Online Nielsen 2 (Vakanz Düsseldorf) bzw. Director Sales Online (Vakanz Frankfurt).

### Ihre Aufgaben:

- Aktive Marktbearbeitung und Markterschließung bei den Agenturen in Ihrem Niensegebiet
- Entwicklung von Marktbearbeitungsplänen und -strategien für Bestands- und Neukunden
- Analyse bestehender und neuer Kundenpotentiale
- Persönliche/telefonische und schriftliche Kontakte zu Bestands- und Potentialkunden
- Planung, Vorbereitung und Präsentation bei Agenturen mit Hilfe des Sales Supports
- Anfertigen von Besuchsberichten/Besuchsauswertungen
- Briefing des Productmanagements und der Sales Manager Kunden über Agentur- und Marktanforderungen
- Aktualisierung, Pflege und Nachhalten der Opportunities in Sales Force
- Umsatzverantwortung für die zugeteilten Agenturen
- Pflichtteilnahme an Messen der Agentur-/Medienbranche und an Kundenveranstaltungen
- Absprache und Durchführung gemeinsamer Crossmediatermine mit den Print-Kollegen
- Gemeinsame Termine mit Key Account Managern Kunden
- Kontinuierliche Abstimmung mit dem Leiter Sales Online inkl. regelmäßigem Reporting und mit den Key Account Managern und Print-Sales Managern

### Ihr Profil:

- Abgeschlossene Hochschul- und/oder Berufsausbildung der Fachrichtung Medien
- Erfahrung im Sales- bzw. Marketingbereich
- Profundes Online-Know-how, Erfahrung im Sales von Onlineprodukten
- Besonders ausgeprägte strategische Denkweise und ergebnisorientiertes Handeln
- Hervorragende Fach- und Marktkenntnisse, auch unter Berücksichtigung crossmedialer Aspekte, sowie Verhandlungssicherheit bis zum Abschluss
- Hohe soziale Kompetenz, z.B. Teamfähigkeit
- Persönliches Engagement, Belastbarkeit und Flexibilität
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Fundierte MS-Office-Kenntnisse, insbesondere PowerPoint

Wenn Sie in einem hoch motivierten Team und einem spannenden Umfeld arbeiten wollen, dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung inkl. Gehaltsvorstellung und Angabe der Verfügbarkeit per E-Mail an Tanja Göring: [t.goering@vhb.de](mailto:t.goering@vhb.de)

