

Unser Mandant ist weltweit einer der Marktführer für personalisiertes Online Advertising. Auf Basis exklusiver Kundendaten bietet das Unternehmen individuell auf das einzelne User-Profil abgestimmte Branding- und Performance-Kampagnen an. Mit einer übergreifenden Datenplattform und personalisierten Media-Programmen ermöglicht unser Mandant Werbungtreibenden direkte Beziehungen zu ihren (potenziellen) Kunden aufzubauen – weltweit skalierbar, über alle Channels und Devices. Das Unternehmen zählt zu den Trendsettern im datengetriebenen Onlinemarketing.

Wir bieten eine spannende, sehr abwechslungsreiche und zukunftsweisende Position als

Senior Sales Manager AdTech (w/m)

in einer der dynamischsten Wachstumsbranchen weltweit. Ein attraktives Gehaltspaket, sehr interessante Benefits sowie weitreichende Entwicklungsmöglichkeiten runden dieses spannende Stellenangebot ab. Standort ist München.

Die Aufgaben

- Verantwortlich für Neukundenakquise und Verkauf der Produkte des Unternehmens an ausgewählte, direkte B2C Retail Kunden/Werbetreibende/Advertiser
- Nutzung bestehender und eigener Kundenkontakte sowie Aufbau und Pflege von neuen Kontakten auf verschiedenen Management Ebenen
- Forecast und Pipeline Management, internes Datenmanagement via Salesforce
- Enge Zusammenarbeit mit Kollegen in Europa und USA
- Pro-aktive Teilnahme an relevanten Branchen-, Kunden- und Fachevents

Ihr Profil

- mind. 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von Online Media, Performance Marketing oder Online Technologie bzw. AdTech Bereich
- Ausgezeichnete zwischenmenschliche Fähigkeiten sowie Energie, Ausdauer, Ehrgeiz und dem Engagement, Ziele zu erreichen und zu übertreffen
- Tiefe Kenntnisse des deutschen Online Werbemarkts: die Industrie und ihre Player sowie die Programmatic-, Video- und Mobile-Umgebung
- sehr gut entwickeltes Verhandlungsgeschick
- gutes Verständnis von Online Marketing Technologien, Lösungen und Trends
- sehr gute Vernetzung zu potentiellen Kunden sowie in der Online Marketing Branche
- Kenntnis und Verständnis für die Bedürfnisse von vertikalen Industriezweigen, z.B. Travel, Retail
- Souveränes Auftreten
- Hands-on Mentalität und Freude an der Arbeit in einem ambitionierten Team
- Reisebereitschaft im deutschsprachigen Raum
- fließende Deutschkenntnisse und Englischkenntnisse

Findest Du Dich in dieser spannenden Aufgabe mit vielseitigen, internationalen Weiterentwicklungsperspektiven wieder? Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung (CV, Diplom- und Arbeitszeugnisse etc.) mit Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin per E-Mail an pt@peter-timmer.com.

Für Rückfragen steht Peter Timmer unter 0170 - 5838 238 gerne telefonisch zur Verfügung.