

// Positionsbeschreibung

Head of Sales (m/w/d) Medienunternehmen

// Die Organisation

Unser Kunde ist ein politisch und gesellschaftlich unabhängiges start-up für Qualitätsjournalismus in Deutschland, der sich an ein spezifisches Publikum wendet. Die auf der Plattform entwickelten und verbreiteten Inhalte sind ein Informationsangebot für Entscheidungsträger (m/w/d) in Politik und Wirtschaft, Verwaltung und Verbänden, Wissenschaft und Bildung sowie NGOs und Gesellschaft. Die spezifische journalistische Arbeitsweise verbindet redaktionelle Qualität von Leitmedien mit anerkannter Kompetenz in ausgewählten Fachgebieten wie Bundespolitik, EU-Regulierung, China, Afrika, Sicherheit, Klima, ESG, Forschung und Bildung. Dies sind zugleich die Redaktionen, deren journalistische Leistungen durch den Head of Sales gesamthaft vertrieben werden.

// Position

Der Stelleninhaber (m/w/d) leitet eigenverantwortlich den Vertrieb für die redaktionellen Produkte. Er/sie steuert die Vertriebsaktivitäten für alle zehn, inhaltlich fokussierten Einzelredaktionen und führt sechs Mitarbeitende. Team wird perspektivisch (nächste 3 Monate auf 8-10 Mitarbeitende anwachsen.

Aufgaben

- Entwickeln von Vertriebsstrategien und -konzepten für den spezifischen Content der Einzelredaktionen in Richtung der Business-Kunden
- Erschließung neuer Kundengruppen
- Weiterentwicklung des Pricings
- Definieren von konkreten Vertriebszielen und Aufbau geeigneter Monitoring- und Steuerungsinstrumente für die Vertriebsfolge
- Neu- und Weiterentwicklung von Vertriebsformaten des Unternehmens
- Präsenz und Wahrnehmung einer aktiven Rolle bei einschlägigen Vertriebs-Events, die für das Unternehmen relevant sind

//Standort

Berlin-Mitte mit Anteilen Mobiles Arbeiten

//Künftiger Stelleninhaber (m/w/d)

Erfahrung

- Mindestens 10 Jahre Berufserfahrung in einer Vertriebsfunktion, möglichst im Medienbereich
- Affinität zu strategischen und konzeptionellen Fragen im Bereich der Erstellung und Verbreitung komplexen Contents an anspruchsvolle Kunden (m/w/d)
- Führungserfahrung
- Gesellschaftspolitisches Interesse und Engagement
- Konsequente Kundenorientierung
- Unternehmerische Haltung und kaufmännisches Verständnis

Persönlichkeit

- Dynamisch und belastbar
- Kollaborativ und teamfähig
- Ergebnis- und umsetzungsorientiert
- Erprobt im konstruktiven Umgang mit Zielkonflikten
- Sicher, überzeugend und gewinnend im Auftritt
- Engagierter und begeisternder Arbeitsstil in einer start-up-Atmosphäre

Ausbildung

- Hochschulabschluss (Master, Diplom) im Fach Betriebswirtschaft, Kommunikations- oder Medienwissenschaften oder einem vergleichbaren Studienfach mit Bezügen zu den Themen Medien und Journalismus
- Möglichst Studienschwerpunkte im Bereiche Sales, Vertrieb, Marketing
- Möglichst internationale Studienerfahrung

// Kontakt

Gerne geben wir Ihnen nähere Auskünfte unter:

Jürgen Niemann 030-20 63 279-16 oder j.niemann@bt-personalberatung.de

Georg Misgeld 030-20 63 279-17 oder g.misgeld@bt-personalberatung.de

Die Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH ist ein im Mai 2013 gegründetes Beratungshaus mit Sitz in Berlin. Die vier geschäftsführenden Gesellschafter haben jahrzehntelang im Executive Search in einem der ganz großen deutschen Beratungsgesellschaften als Geschäftsführer, Partner, Principal und Senior Consultant gearbeitet.