



Die academics GmbH, eine Initiative der ZEIT und von »Forschung & Lehre«, ist das marktführende Karriereportal für Wissenschaft und Forschung im deutschsprachigen Raum. Neben dem größten Stellenmarkt für Wissenschaft und Forschung bieten wir auf unseren Websites academics.de und academics.com aktuelle redaktionelle Beiträge aus der Hochschul- und Forschungswelt, Datenbanken für Stipendien und Wissenschaftspreise sowie Hintergrund- und Insiderinformationen rund um Hochschulen, Forschungseinrichtungen und forschende Unternehmen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen qualifizierten und engagierten

Senior-Verkaufsberater (w/m) für den Stellenmarkt Forschung und Entwicklung

Ihre Aufgabe

Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle und vielseitige Tätigkeit, bei der Sie in den Bereichen Personalmarketing und Employer Branding beratend und verkäuferisch tätig werden. Im Fokus steht der Aufbau und die Leitung des Vertriebsteams für die Kundengruppe Forschung und Entwicklung für Wirtschaftsunternehmen. Ihre Aufgabe ist es, die Plattformen academics.de und academics.com erfolgreich in Ihrem Kundensegment zu etablieren. Dabei verstehen Sie es, bestehende Kundenbeziehungen durch aktive Betreuung, Bedarfsermittlung und individuelle Kundenbindungsmaßnahmen weiterzuentwickeln sowie neue Kundenkontakte mit Kompetenz und Markt-Know-how aufzubauen. Kundenbesuche vor Ort, bei denen Sie unser Produktportfolio präsentieren, gehören ebenso zu Ihrem Aufgabenbereich wie die Erstellung von individuellen Angeboten bis hin zu komplexen Mediaplänen mit umfangreichen crossmedialen Produkten. Die eigene Verkaufssteuerung und Beratungsdokumentation durch ein modernes Vertriebssteuerungsprogramm sowie die Konzeption, der erfolgreiche Einsatz und die effektive Umsetzung von Marketing- und Direktmarketing-Aktivitäten, aber auch Maßnahmen im Bereich Customer Relationship Management runden Ihr Aufgabenspektrum ab.

Ihr Profil

Sie haben ein Hochschulstudium – gern im Bereich Medien-beziehungsweise Wirtschaftswissenschaften – erfolgreich abgeschlossen und bringen fundierte Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Beratung und dem Verkauf von Bildungsangeboten oder Mediadienstleistungen mit. Sie haben eine hohe Affinität zu Online-Medien und bringen sehr gute Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen mit. Ihr Verkaufs- und Beratungstalent konnten Sie bereits erfolgreich unter Beweis stellen. Der professionelle Umgang mit allen gängigen Office-Anwendungen ist für Sie selbstverständlich, ebenso wie die Bereitschaft, sich intensiv mit unserem Produktportfolio vertraut zu machen.

Sie überzeugen durch Ihren vertrieblichen »Pioniergeist«, Umsatz- bzw. Potenzialorientierung und Ihre schnelle Auffassungsgabe. Ferner zeichnen Sie eine selbstständige, ergebnisorientierte Arbeitsweise sowie strukturiertes und konzeptionelles Denken und Handeln aus. Kommunikationsstärke und hohe Eigeninitiative sind neben den fachlichen Fähigkeiten die Basis für Ihre erfolgreiche Marktbearbeitung.

Wenn Sie diese Aufgabe reizt und Sie mit uns gemeinsam etwas bewegen möchten, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

academics GmbH // Dr. Julia Maier // Speersort 1 // 20095 Hamburg
bewerbung@academics.de // www.academics.de