

Die IMPIRE AG ist in Deutschland Marktführerin im Bereich spielanalytischer Sportdatenbanken. Die statistische Auswertung und der Live-Service der IMPIRE AG gehören zu den Standards der deutschen Fußball-Berichterstattung in allen Medien sowie bei zahlreichen Fußballclubs im In- und Ausland.

Die IMPIRE AG bietet darüber hinaus innovative Technologien und Produkte zum Einsatz im Spiel- und/oder Trainingsbetrieb von Fußballclubs. So können sowohl das taktische Spielverhalten als auch die körperliche Fitness von Spielern überwacht und verbessert werden und die Clubs profitieren von unseren Softwareanwendungen in der Gestaltung des Trainings sowie der Analyse von Spielszenen in 3D.

Für unseren Firmensitz in Ismaning bei München suchen wir für eine Vollzeitfestanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n)

SALES MANAGER FUSSBALL CLUBS (W/M)

Aufgaben:

Als Sales Manager Clubs haben Sie die Möglichkeit Ihre Ideen und Erfahrungen sowie Ihren Fußballsachverstand in ein innovatives Umfeld einzubringen. Ihr offenes und kontaktfreudiges Wesen strahlt Vertrauen und Optimismus aus und ist für Ihre namhaften Kunden Garant für freundlichen und zuverlässigen Service. Sie haben Freude an eigenständiger Arbeit und guter Selbstorganisation und bringen neben Ihrer Sportbegeisterung auch Verständnis für technische Produkte mit. Sie sind loyal und ein freudiger Teamplayer, dem der Erfolg der Gruppe ebenso wichtig ist, wie der eigene.

Durch aktive Neukundenakquise (Clubs, Ligen, Spielervermittler) und intensive Bestandskundenbetreuung gewährleisten Sie den Ausbau unseres Vertriebes im Kernmarkt Deutschland und führen aktiv den Auf- und Ausbau internationaler Märkte durch. Sie führen selbständig die Vertragsverhandlungen, legen Rahmenabkommen fest und sind das persönliche Bindeglied zwischen Kunden und Unternehmen. Als kompetenter Ansprechpartner sorgen Sie auch innerhalb des Unternehmens für eine reibungslose Auftragsabwicklung und erhöhen somit die Kundenzufriedenheit. Die Ausarbeitung von Vertriebs- und Marketingstrategien, die Sie mit Ihren Kollegen umsetzen, bildet die Basis Ihres Erfolges. Sie berichten regelmäßig an den Leiter Vertrieb und gestalten die Vertriebsprozesse aktiv mit.

Anforderungen:

Sie haben Ihr Studium (z.B. Sportwissenschaften, Sportmanagement) oder eine vergleichbare Ausbildung abgeschlossen, bringen Vertriebserfahrung im Sportbusiness und idealer Weise ein entsprechendes Kontaktnetzwerk sowie Fremdsprachenkenntnisse mit.

Für den ersten Kontakt übermitteln Sie uns bitte zunächst Ihre Bewerbungsunterlagen mit Anschreiben und Lebenslauf unter Angabe des möglichen Zeitpunkts Ihres Eintritts sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen.

KONTAKT

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung; bevorzugt per E-Mail

IMPIRE AG z.H. Frau Karin Schneider
Münchener Str. 101b / Haus 05
D-85737 Ismaning
Tel: 089/45 225 123
Fax: 089/45 225 290
E-Mail: career@impire.de