

WIR SUCHEN DICH!

MITARBEITER:IN PARTNERSHIP SALES (M/W/D)



Lebenslang Grün-Weiß - Werder Bremen ist ein Lebensgefühl und weitaus mehr als Fußball, mehr als Sieg oder Niederlage. Über den Sport wollen wir Menschen zusammenbringen, begeistern und in unserer Wertegemeinschaft gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Das wohninvest WESERSTADION mit seinen markanten Flutlichtmasten ist für unsere Mitglieder, Fans und Partner ein besonderer Ort - TV-Bühne, Eventlocation und Arbeitsplatz. Wir geben hier unser Bestes und wir freuen uns über alle, die hier mit anpacken wollen.

Der Bereich Club-to-Partner bündelt alle vertrieblichen Partnership- und Sales-Themen. Im Partnership Sales & Management laufen neben der aktiven Akquise und allen vertrieblichen Aktivitäten rund um unsere Partner auch deren Sponsoringaktivitäten sowie die gesamte Spieltagsabwicklung im Hospitality-Bereich zusammen. Zur tatkräftigen Unterstützung unseres bestehenden Teams suchen wir einen **Mitarbeiter:in Partnership Sales (m/w/d) zum nächstmöglichen Zeitpunkt.**

Deine Aufgaben

- Key-Account-Management inklusive Planung und Steuerung der Umsetzung sämtlicher Partner-Rechte sowie Entwicklung und Umsetzung von Aktivierungsmaßnahmen in Abstimmung mit anderen Abteilungen
- Betreuung der Partner insbesondere an Event- und Heimspieltagen
- Vorbereitung, Organisation und Abwicklung der Spieltage in den Hospitality-Bereichen
- Akquise neuer Sponsoren und Werbepartner inkl. eigenverantwortlicher Zielgruppen- und Branchenanalyse
- B2B-Vertrieb von Marketing-/Sponsoring-Paketen aus dem Rechteportfolio des SV Werder Bremen
- Mitwirkung bei der Entwicklung von neuen, innovativen Sponsoring-Produkten
- Eigenverantwortliche Begleitung sowie inhaltliche Verantwortung für die Weiterentwicklung von Partnern
- Administrative Tätigkeiten wie die Erstellung von Verkaufsunterlagen, Präsentationen von Statistiken, Ergebnissen und Reportings und Verträgen
- Kommunikation und Verhandlungen mit Dienstleistern und Agenturen
- Vertragsmanagement

Dein Profil

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium, vorzugsweise mit Schwerpunkt Marketing oder Vertrieb wünschenswert oder vergleichbarer beruflicher Werdegang
- 2-3 Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren Position, vorzugsweise auf Club- oder Agenturseite – mindestens aber verkäuferisches Talent
- Ausgeprägte Service- und Dienstleistungsmentalität sowie Freude am Umgang mit Kunden und Partnern
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office Produkten
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zur Arbeit am Wochenende und an Feiertagen

Wir bieten

- Flexible, individuelle Arbeitszeitmodelle und unterstützen, wo es möglich ist, moderne Arbeitsformen wie mobiles Arbeiten oder Workation
- Sozialtage: Allen Mitarbeiter:innen stehen pro Jahr zwei Sozialtage für ihr Engagement zur Verfügung
- Regelmäßige Mitarbeitenden-Events, ob After Work, Saisonabschlussfeier oder Auswärtsfahrt
- Wir unterstützen dich in deiner Weiterentwicklung, bspw. durch Inhouse-Trainings oder die aktive Förderung der bremischen Bildungszeit
- Das ist noch nicht alles: Eine Übersicht der Benefits findest du auf unserer Karriereseite

Interesse geweckt? Dann freuen wir uns über die Zusendung deiner Bewerbung unter Angabe deiner Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittsdatums **bis zum 11.03.2024** per E-Mail an **personal@werder.de**. Bitte gib in der Betreffzeile unbedingt ausschließlich die Kennziffer **BWB-C2P-2401** an. Ansprechpartner ist Christian Rauhut, Head of Club-to-Partner.

Wir wertschätzen Vielfalt und begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/Weltanschauung, Behinderung, Alter sowie sexueller Orientierung und Identität.

