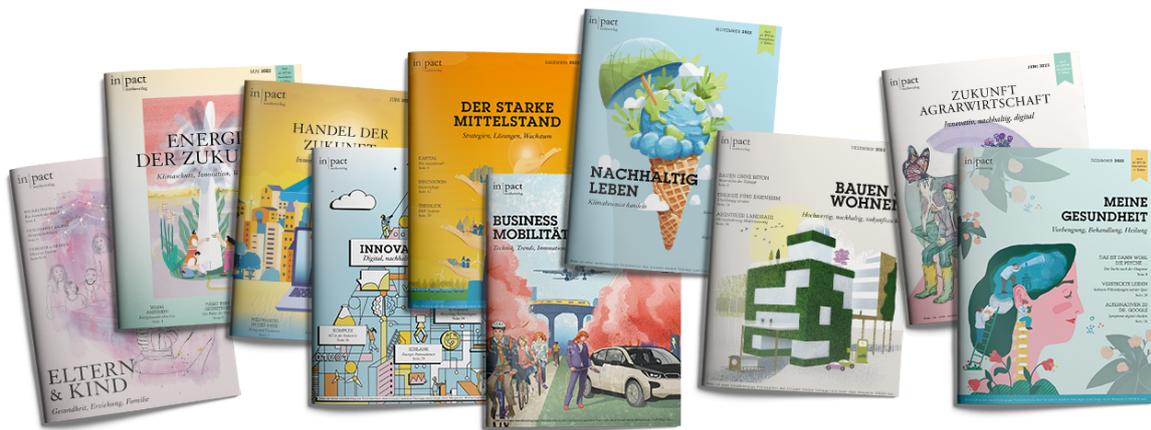


(Junior) Sales Manager:in Print & Digital (w/m/d)



ÜBER UNS

Wir sind ein mehrfach ausgezeichneter Medienverlag in Berlin und produzieren crossmediale Themenmagazine. Unsere Ausgaben erscheinen regelmäßig als Beilagen in Deutschlands führenden Magazinen und Tageszeitungen (z.B. Stern, DIE ZEIT, Brigitte, Handelsblatt, CAPITAL, WirtschaftsWoche). Die Inhalte werden zudem digital aufbereitet, wodurch wir zusätzlich Reichweite generieren.

DEINE AUFGABEN bei uns als Sales Manager:in (w/m/d)

- Du konzipierst und betreust ein komplettes Themenmagazin eigenverantwortlich von der ersten bis zur letzten Minute (in Zusammenarbeit mit unserer Redaktion und unserer Grafik)
- Du machst Sales, akquirierst Unternehmen und kümmerst Dich um die Projektfinanzierung
- Du recherchierst und gewinnst neue Kooperationspartnerschaften und berätst sie zu Inhalten und unseren Platzierungsmöglichkeiten
- Du entscheidest, welche Verbände und Ministerien Deine Ausgabe thematisch begleiten dürfen
- Du arbeitest mit Media- und PR-Agenturen sowie Journalist:innen und Illustrator:innen zusammen und koordinierst Produktion und Gestaltung

BIST DAS DU?

- Du bist ein Sales-Talent – kommunikativ, hartnäckig, zielbewusst
- Du hast Lust, Teil eines Medienteams zu werden und neben Deinen Sales-Aufgaben Einblicke in redaktionelles Arbeiten und Content Marketing zu erhalten
- Du bist medienaffin und möchtest Sales mit inhaltlichem Anspruch verbinden
- Du hast ein Studium mit Medien-, Kommunikations-, BWL- oder Marketingschwerpunkt erfolgreich abgeschlossen oder eine kaufmännische Ausbildung
- Du hast Lust auf Einblicke in die Bereiche Nachhaltigkeit, Medizin, Wirtschaft, neue Technologien & Lifestyle
- Idealerweise bringst Du bereits konkrete Berufserfahrung im Bereich Vertrieb oder PR/Marketing mit
- Du verfügst über ein hohes Maß an Eigeninitiative, Begeisterungsfähigkeit und Verantwortungsbewusstsein

WAS BIETEN WIR?

- Ein motiviertes, engagiertes und erfahrenes Team warten auf Dich. Hier kannst Du Deine Skills entwickeln, Erfahrungen sammeln und Dich selbst verwirklichen. Sei Dir sicher, dass gute Ideen gerne umgesetzt werden
- Ein attraktives Vergütungssystem mit Festgehalt plus erfolgsabhängiger Provision
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- 30 Tage Urlaub (mit Option auf zusätzlichen Sonderurlaub)
- Durch einen Mentor und eine mehrtätige Sales-Schulung zu Beginn, geben wir Dir eine wertvolle Starthilfe mit auf den Weg
- Regelmäßige Feedback-Gespräche
- Gute Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- Schönes Büro zwischen Alex und Hackeschen Markt
- Entspanntes Arbeitsklima, Open-Door-Policy mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Einen modernen und mit Apple-Produkten ausgestatteten Arbeitsplatz, einen eigenen Laptop, ergonomische Schreibtische, Homeoffice (nach Vereinbarung)
- Frisches Obst, Kaffee, Tee und Wasser stehen immer bereit
- Wir sind „Employer of the year 2022“
- Aber wir können viel erzählen, mach Dir selbst ein Bild und schau, wie uns unsere ehemaligen Mitarbeiter bewertet haben:
<https://www.kununu.com/de/inpact-media/kommentare>

INTERESSIERT?

Dann schreibe uns, warum Du ab dem 15.08.2023 als Sales Manager:in (w/m/d) Teil unseres in|pact media-Teams werden möchtest (nebst Lebenslauf und Deiner Gehaltsvorstellung) per E-Mail an karriere@inpactmedia.com

Selbst wenn Du denkst, dass Du die Anforderungen nicht zu 100 Prozent erfüllst, Du aber großes Interesse an einer Mitarbeit bei uns im Team hast, freuen wir uns sehr über Deine Bewerbung!

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

Wir freuen uns auf DICH!

Weitere Informationen über in|pact media, das Unternehmen und unsere Ausgaben: www.inpactmedia.com oder unter www.instagram.com/inpact_media_verlag/.