



Partner Sales Manager (m/w/d)

Full-time employee | Remote |
ab sofort



DRESDEN | BERLIN | WIEN | SOFIA | WARSCHAU | BUDAPEST | BUKAREST

DAS IST DEINE HERAUSFORDERUNG BEI UNS...

Als Partner Sales Manager (all gender) arbeitest du entweder aus einem unserer Offices oder remote und wirst Teil unseres wunderbaren 4-köpfigen standortübergreifenden Business Development Teams. Unsere namenhaften Publishers sind ein integraler Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Daher trägst du eine wichtige Rolle bei uns und bist maßgebend für den Ausbau und die Weiterentwicklung unseres Publisher-Netzwerkes verantwortlich. Durch dein positives Auftreten und deine Kommunikationsstärke auf Geschäftsführerniveau betreust du bestehende Partnerschaften und entwickelst diese kennzahlenorientiert weiter. Zudem begeisterst du neue qualifizierte Publishers für uns und baust somit unser Netzwerk weiter aus - sowohl in Deutschland als auch auf internationaler Ebene.

DEINE MISSION BEI UNS:

- Du bist der zentrale Ansprechpartner für unsere Partnerunternehmen, wie z.B. BRING, Focus Online, meinestadt.de, Stocard.
- Du entwickelst die Beziehungen mit unseren Bestandspartnern weiter, schreibst gemeinsam an Business Plänen und führst Quartalsgespräche, mit dem Ziel, unseren Traffic weiter zu steigern.
- Proaktiv identifizierst und qualifizierst du relevante Publisher für uns - sowohl im In- als auch im Ausland.
- Du verantwortest den gesamten Sales Zyklus, von der Erstsprache, dem Pitch, der Vertragsverhandlung bis zum Abschluss.
- Mit unserem Produkt- und IT-Team koordinierst du die Anbindung des neuen Partners in unser System.
- Du arbeitest eng mit unseren Digital Marketing Experts, Sales und Product zusammen.

DAS BRINGST DU MIT:

- Ein abgeschlossenes Studium, z.B. im Bereich International Business oder Betriebswirtschaftslehre schmücken deinen Werdegang.
- Viel wichtiger als ein Studium ist uns deine mehrjährige (3+) Berufserfahrung im Vertrieb, Business Development oder Account Management.
- Fundierte Fachkenntnis aus wichtigen Digitalmarketing-Bereichen, z.B. Social, Google Shopping, SEA, Programmatic und Native Advertising sind von Vorteil.
- Du bist eine echte People-Person und hast keine Scheu davor, proaktiv auf Menschen zuzugehen und viel zu telefonieren.
- Du bist kommunikationsstark, sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache.
- Ein selbstsicheres Auftreten und Durchsetzungsvermögen inklusive Abschlussorientierung runden dein Profil ab.

BENEFITS & PERKS.

- **#diversity&inclusion** - sei DU selbst und bring dich ein in unsere **#nodiscrimination** Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, Offenheit und ganz viel Herzlichkeit.
- **#lean** - leanes, agiles und hochdynamisches Arbeitsumfeld mit abwechslungsreichen Tätigkeiten und viel Raum für Kreativität und Mitgestaltung unseres gemeinsamen Weges.
- **#personalgrowth** - wir supporten dich mit deinem persönlichen Offerista Development Plan, Workshops, Trainings und viel regelmäßigem Feedback.
- **#officegoals** - arbeite in modernen, verspielten und gut angebundenen Offices, ergonomisch ausgestattet und mit täglich frischem Obst, Gemüse & Joghurt sowie einer Tee- und Kaffee Flatrate mit deiner Lieblingsmilch (vegan-friendly).
- **#diversity&inclusion** - sei DU selbst und bring dich ein in unsere **#nodiscrimination** Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, Offenheit und ganz viel Herzlichkeit.
- **#lean** - leanes, agiles und hochdynamisches Arbeitsumfeld mit abwechslungsreichen Tätigkeiten und viel Raum für Kreativität und Mitgestaltung unseres gemeinsamen Weges.
- **#personalgrowth** - wir supporten dich mit deinem persönlichen Offerista Development Plan, Workshops, Trainings und viel regelmäßigem Feedback.
- **#officegoals** - arbeite in modernen, verspielten und gut angebundenen Offices, ergonomisch ausgestattet und mit täglich frischem Obst, Gemüse & Joghurt sowie einer Tee- und Kaffee Flatrate mit deiner Lieblingsmilch (vegan-friendly).
- **#stateoftheheart** - Laptop, Tastatur, Bildschirm? Hier bekommst du highest quality Equipment.
- **#100%flexible**- flexible Arbeitszeitmodelle, Vertrauensarbeitszeit, Mobile-Working Regelungen sowie die Möglichkeit eines Sabbaticals.
- **#teamfuckingawesome** - feiere mit uns legendäre Teamevents und -feste, wie unsere jährliche Summerparty oder unser Christmas Event.
- **#familyfirst** - bring Kind und Hund auch gerne mal mit ins Office und lass uns dich unterstützen mit einem Zuschuss für deine Kinderbetreuung.
- **#corporatebenefits** - erhalte exklusive Discounts bei verschiedenen Anbietern.
- **#sustainability** - wir sind klimaneutral! Doch da geht noch was! Bring dich als **#orangeofficer** ein, um Offerista noch nachhaltiger zu machen.
- **#stateoftheheart** - Laptop, Tastatur, Bildschirm? Hier bekommst du highest quality Equipment.
- **#100%flexible**- flexible Arbeitszeitmodelle, Vertrauensarbeitszeit, Mobile-Working Regelungen sowie die Möglichkeit eines Sabbaticals.
- **#teamfuckingawesome** - feiere mit uns legendäre Teamevents und -feste, wie unsere jährliche Summerparty oder unser Christmas Event.
- **#familyfirst** - bring Kind und Hund auch gerne mal mit ins Office und lass uns dich unterstützen mit einem Zuschuss für deine Kinderbetreuung.
- **#corporatebenefits** - erhalte exklusive Discounts bei verschiedenen Anbietern.
- **#sustainability** - wir sind klimaneutral! Doch da geht noch was! Bring dich als **#orangeofficer** ein, um Offerista noch nachhaltiger zu machen.

WERDE TEIL UNSERES TEAMS UND GESTALTE MIT UNS.

Wir sind Visionäre, Bessermacher und Weiterdenker. Voller Hingabe gestalten wir die digitale Einkaufswelt von Morgen. Im Raum DACH bereits als Marktführer im digitalen Handelsmarketing bekannt, verschaffen unsere hochmodernen Produkte dem Einzelhandel internationale digitale Reichweite und Ladenbesuche. Das Erreichte erfüllt uns mit Stolz, das Künftige spornt uns an. Wir sind Offerista - und wir sind auf der Suche nach hellen Köpfen, die uns noch besser machen.

**JETZT
BEWERBEN.**

KONTAKT.



Offerista Group GmbH

Jennifer Pelchen

Waldemarstrasse 33a | 10999 Berlin

01726559748

E-Mail: jobs@offerista.com