



SPORTSTECH



Account Manager / B2B- und Kooperationsmanager (m/w/d)

VOLLZEIT

Potsdamer Platz 11, 10785 Berlin, Deutschland

Mit Berufserfahrung

20.01.21

Wir, die Sportstech Brands Holding GmbH, sind ein E-Commerce Unternehmen im Herzen der Hauptstadt Berlin. Unsere Marken Sportstech, Bluewheel, Deskfit und Relaxxnow stehen für Fitnessgeräte und Well-Being der Extraklasse. Aktuell beschäftigen wir ein hochmotiviertes Team mit mehr als 300 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus 22 Nationen. Sie teilen alle eine Leidenschaft für Innovationen. Bei uns zählt eine hohe Eigenmotivation, denn wir arbeiten als globales Team und unterstützen uns gegenseitig dabei, unser volles Potenzial auszuschöpfen. So wurden wir für unseren Erfolg vom Magazin Focus als Wachstumschampion 2021, im Gründerszene Wachstumsranking in den Top 50 und in der FINANCIAL TIMES als eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen in Deutschland und Europa, im Jahr 2020, ausgezeichnet.

Überzeuge Dich selbst und verschaffe Dir einen Einblick über unser Unternehmen.

Wir suchen Dich als Account Manager / B2B- und Kooperationsmanager (m/w/d)

Dein Aufgabenbereich:

Du bist ein echter Saleshead was Neukundenakquise angeht und hast gleichzeitig Spaß daran bestehende Kundenbeziehungen auszubauen und weiter zu entwickeln? E-Commerce liegt Dir im Blut und Du brennst für innovative Produkte aus dem Sport- und Lifestyle Bereich?

Dann erwarten Dich in dieser spannenden Position unter anderem folgende Aufgaben:

- Als zentraler Ansprechpartner für unsere Geschäftskunden bist Du für alle Prozesse von der Angebotserstellung bis zur Rechnungsstellung verantwortlich und bist gleichzeitig deren erster Ansprechpartner für alle Anliegen.
- Rund um das Thema Plattformakquise bist Du interner und externer Ansprechpartner und nimmst aktiv Kontakt zu neuen Online-Marktplätzen / E-tailern auf um diese als zusätzliche Vertriebskanäle für unsere Produkte zu gewinnen.
- Durch die Verwaltung und Abwicklung von Kooperationsanfragen mit externen Partnern (z.B.: Sponsoring, Messen, Vergleichsplattformen, ...) steuerst Du unsere Außendarstellung und trägst damit aktiv zum Unternehmenserfolg bei.
- Du stehst in regelmäßigem Kontakt zu unseren Bestandskunden und entwickelst diese durch gezielte After-Sales Aktivitäten weiter.

Dein Profil:

- Abgeschlossenes wirtschaftliches Studium oder eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Erste Berufserfahrung im B2B Vertrieb in einer beratungsintensiven Branche, idealerweise im E-Commerce
- Sehr gute Deutsch und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erste Erfahrungen mit plentymarkets sind von Vorteil, aber kein Muss
- Ein freundliches Auftreten in Kombination mit einem ausgesprochenen Verhandlungsgeschick
- Begeisterung für Sport und Fitnessgeräte
- Eine selbstständige und sorgfältige Arbeitsweise
- Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen

Das kannst Du von uns erwarten:

- Marktgerechte Bezahlung
- Flexible Arbeitszeiten inklusive Home-Office Regelung
- Auswahl aus einem attraktiven Benefits-Package (ÖPNV Zuschuss, Sodexo Gutscheine oder Fitnessclub-Mitgliedschaft)
- Regelmäßige Team- und Firmenevents
- Zahnzusatz- und Unfallversicherung
- Kostenlose Getränke (Wasser, Kaffee, Saft, Tee, etc.) und frisches Obst
- Betriebliche Altersvorsorge sowie das Angebot zur betriebsärztlichen Versorgung
- Mitarbeiterrabatt auf unsere Produkte
- Anspruchsvolle und spannende Aufgaben
- Ein moderner Arbeitsplatz mit guter Verkehrsanbindung

Neugierig geworden?

Bei Fragen stehen Dir Jan Grossmann und Kate Lechner von Montag bis Freitag von 9 bis 17 Uhr unter +49 30 2206635 – 401 zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung über den unterstehenden Button "Online bewerben". Bitte übersende uns mit Deiner Bewerbung Dein frühestmögliches Startdatum sowie deine Gehaltsvorstellungen.

[ONLINE BEWERBEN](#)

[Weitere Jobs ansehen](#)

Diesen Job teilen

