

Marketing- / Sales-Manager (m/w) bei www.football-business-china.com

Die B2B-Plattform www.football-business-china.com, betrieben von der FBC GmbH München, wurde von diversen Fußball-Insidern bereits als spannendstes Startup im deutschen Profifußball bezeichnet. Die FBC GmbH sucht nun zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n) Marketing-/ Sales-Manager (m/w) für das neue Büro in München-Schwabing. Auch Freelancer können sich gerne bewerben.

FBC hat ein Joint Venture in Deutschland (München) und China (Peking) gestartet. Unternehmensziel ist die Etablierung einer Online- und Offline-Plattform (die „Football Business China Community“), insbesondere als „Treffpunkt“ für die Deutsch-Chinesische Fußball-Kooperation, die im November 2016 von Bundeskanzlerin Angela Merkel unterzeichnet worden ist.

Ein wesentlicher Teil der „Football-Business-China-Community“ ist eine unter www.football-business-china.com abzurufende Webseite. Diese soll einen strukturierten Überblick über alle Aspekte der oben angesprochenen Kooperation und der bereits durch FBC initiierten oder begleiteten Projekte bieten, sowie eine Netzwerk-Plattform für alle beteiligten Partner sein.

Wir sind auf der Suche nach motivierten, flexiblen, fußballaffinen und kommunikationsstarken Mitarbeitern, die Lust haben, uns auf dieser spannenden „Reise“ zu begleiten.

Einsatzort: Büro München-Schwabing

Eintrittsdatum: Ab sofort

Ihr Aufgabengebiet:

- Bestandskundenbetreuung unserer Partner aus der Fußballindustrie
- Selbständige Akquise attraktiver Neukunden in unserem Zielsegment (Player im Europäischen / Chinesischen Profi-Fußball)
- Selbständiges Führen von Verhandlungen und Vorbereitung von Verträgen
- Steuerung aller Marketing-Projekte im Tagesgeschäft
- Entwicklung und Umsetzung von Kommunikations- und Marketingmaßnahmen
- Regelmäßige Rechercharbeiten und Erstellung von Potenzialanalysen, um das Marktgeschehen im Blick zu behalten

Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium (Master) mit Schwerpunkt Marketing/ Sales oder eine vergleichbare Ausbildung
- Sie haben eine hohe Fußballaffinität
- Sie haben ein hohes Maß an Eigeninitiative, Motivation und Selbständigkeit

- Idealerweise verfügen Sie über 1-3 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Sales & Marketing oder E-Commerce in einem internationalen Umfeld
- Sie besitzen eine schnelle Auffassungsgabe sowie die Fähigkeit, sich in Kunden/Partner hineinzusetzen und diese von unserem Angebot zu begeistern und zu überzeugen
- Sie überzeugen durch ein souveränes Auftreten und Kommunikationsstärke
- Sie haben Spaß am Vertrieb und am persönlichen Kundenkontakt
- Sie sind ein absoluter Teamplayer und dynamisch und sind bereit, in der Anfangsphase die „Extrameile“ mit uns zu gehen
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Chinesisch-Kenntnisse (Mandarin) von Vorteil
- Sicheren Umgang mit allen modernen Kommunikationsmitteln und MS Office

Wir bieten Ihnen:

- Start-up-Atmosphäre mit flachen Hierarchien und reichlich Platz für Ihre Ideen
- Verantwortungsvolle, abwechslungsreiche Aufgaben und selbstbestimmtes Arbeiten
- Mitwirken und Realisieren von spannenden Projekten
- Ein attraktives Grundgehalt plus erfolgsabhängige Prämien bzw. ein marktgerechtes Honorar bei Freelancern

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns über Ihre aussagekräftige Online-Bewerbung mit Angaben zu Ihren Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins. Bitte sende Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen ausschließlich per Mail an:

jobs@football-business-china.com.

Bitte haben Sie Verständnis, dass Bewerbungen nur per Email entgegengenommen werden können.

Bitte sehen Sie von telefonischen Rückfragen ab – nach Eingang Ihrer vollständigen Bewerbung werden wir Sie per Mail über den weiteren Fortgang informieren.

Ihre Bewerbung sollte umfassen:

- Anschreiben
- Tabellarischer Lebenslauf
- Zeugnis der Hochschulreife, akademische und sonstige Ausbildungszeugnisse
- Sämtliche Arbeitszeugnisse – auch für Praktika etc.

Bitte geben Sie auch an, wie Sie auf das Stellenangebot aufmerksam geworden sind.

München, 24. April 2017