

Jobbeschreibung: Sales Manager:in HR & Employer Branding (m/w/d)

Überblick:

SHEconomy x WEconomy verstehen sich als cross-mediale Plattformen, die Wirtschaft & Zukunftsthemen neu denken. Unser Ziel ist es, den vielfältigen Beitrag von Frauen und diversen Teams in Wirtschaft, Technik, Innovation & in Unternehmen sowie Gesellschaft sichtbar und greifbar zu machen und mit unseren Initiativen den DACH Raum hier zu stärken.

Wir suchen eine(n) dynamische(n) und ergebnisorientierte(n) Sales Manager:in HR & Employer Branding, die/der unser Team verstärkt. In dieser Rolle bist du verantwortlich für den Aufbau und die Pflege von Kundenbeziehungen, die Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien und die Förderung unserer Employer Branding Services & weiterer Formate wie Events & Kampagnen. Du arbeitest eng mit HR-Teams zusammen, um maßgeschneiderte Lösungen zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität unserer Kunden zu entwickeln.

Hauptaufgaben:

1. Kundenakquise und -pflege:

- Identifikation und Ansprache potenzieller Kunden:innen im Bereich HR und Employer Branding.
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen.
- Durchführung von Verkaufspräsentationen und Verhandlungen.

2. Verkaufsstrategien entwickeln:

- Entwicklung und Implementierung von Verkaufsstrategien zur Erreichung der Umsatzziele.
- Markt- und Wettbewerbsanalyse zur Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten.
- Zusammenarbeit mit dem Marketingteam zur Erstellung verkaufsfördernder Materialien und Kampagnen.

3. Employer Branding Lösungen:

- Beratung von Unternehmen zur Verbesserung ihrer Arbeitgebermarke.
- Entwicklung maßgeschneiderter Employer Branding Strategien und Konzepte.
- Zusammenarbeit mit HR-Teams zur Implementierung und Bewertung von Employer Branding Maßnahmen.

4. Projekt- & Eventmanagement:

- Koordination und Überwachung von Projekten & Events zur Sicherstellung der fristgerechten und erfolgreichen Umsetzung.
- Budgetverwaltung und Ressourcenplanung.
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit durch regelmäßige Feedbackgespräche und Optimierung der Dienstleistungen.

Anforderungen:

- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Marketing, Personalmanagement oder einem verwandten Bereich.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im HR- oder Employer Branding Umfeld.
- Hervorragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten offline & online (LinkedIn!)
- Starke Verhandlungs- und Abschlussfähigkeiten.
- Analytisches Denkvermögen und die Fähigkeit, strategisch zu planen.
- Teamorientierte Arbeitsweise und die Fähigkeit, eigenständig zu arbeiten.
- Reisebereitschaft und Flexibilität.

Wir bieten:

- Eine verantwortungsvolle, abwechslungsreiche und kreative Tätigkeit mit Sinn & Impact im Bereich Media, Content & Kommunikation
- Die Chance, deine Fähigkeiten in einem innovativen Medienunternehmen einzubringen und von erfahrenen Medien-Macher:innen zu lernen
- Zentraler Arbeitsplatz im Verlags-Office im 7. Bezirk - flexible Arbeitszeiten sowie die Möglichkeit, aus dem Homeoffice zu arbeiten
- Ein hoch motiviertes, sympathisches und smartes Team, das sich auf Verstärkung freut

Bewerbung:

Wir wissen natürlich, dass unsere Erwartungen an Dich hoch sind und Du nicht alle Punkte schon zum Start zu 100 % erfüllen kannst. Aber du bist motiviert, diese Dinge proaktiv anzugehen und gemeinsam im Team auf das nächste Level zu heben? Klingt gut?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung über unser [Bewerbungsformular](#)

Kontakt & Office:

SHE Wirtschaftsbeteiligungs GesmbH
Mariahilferstraße 88a, 1070 Wien
office@sheconomy.media
sheconomy.media

Disclaimer:

Uns ist Vielfalt in unserem Team wichtig und wir freuen uns über Bewerbungen von allen Geschlechtern, Wieder- & Quereinsteiger*innen, Eltern und möchten insbesondere

DIE NEUEN SEITEN DER WIRTSCHAFT
sheconomy

WECONOMY
Diversity Works

Menschen unterschiedlicher beruflicher und kultureller Hintergründe, Herkunft, Alters oder sexueller Orientierung zur Bewerbung auffordern.