

Stellenausschreibung



Gemeinsam folgen wir unserem Erfolgsversprechen „Produktionen mit Bits & Bytes, die Menschen begeistern“. So gestalten wir Events, Festivals und Roadshows, produzieren außergewöhnliche Filme und sorgen für Live-Übertragungen sowie IT-Installationen bei großen Veranstaltungen weltweit. Aus der Games-Industrie kommend, haben wir innerhalb der Event- und Filmwirtschaft Alleinstellungsmerkmale geschaffen, mit denen wir unsere starke Marktposition in unterschiedlichen Branchen kontinuierlich weiter ausbauen.

Bei uns erwarten dich Aufgaben mit jeder Menge Abwechslung. Seit unserer Gründung im Jahr 2000 beschäftigen wir Menschen mit Ideen und Leidenschaft, die Herausforderungen suchen, Freude am Arbeiten mit internationalen Marken haben und sich als Teil eines erfolgreichen Unternehmens selbst verwirklichen möchten. Dabei triffst du auf motivierte Kolleg:innen und erhältst beliebte Zusatzangebote, die du vor der Arbeit, danach oder einfach zwischendurch nutzen kannst.

Du bist kreativ, ein Verkaufstalent und jemand, der sich nicht hinter dem Schreibtisch versteckt, sondern mit uns gemeinsam spannende Aufgaben anpacken möchte? Du bist durchsetzungsstark und liebst es, wenn Deine Ideen Wirklichkeit werden? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung als

Sales Manager (m/w/d)

Wir bieten Dir einen modernen Arbeitsplatz in unbefristeter Anstellung als Teil unseres dynamischen Teams in unserem Bochumer Firmensitz.

Deine Tätigkeitsgebiete umfassen:

- *„Daily-Business“*: Du kümmerst Dich um die Neukundengewinnung für unser abwechslungsreiches Produktportfolio, z.B. für Deutschlands große Spiele-Roadshow „Games for Families“ oder unsere Filmproduktion „OneShot HERO“
- *Kundenbegleitung*: Mit Deinem Gespür für die Bedürfnisse Deiner Accounts ermittelst Du den Bedarf, leitest den Vertragsabschluss ein und begleitest das Projekt über den Leistungszeitraum zusammen mit der jeweiligen Projektleitung.
- *Entwicklung*: Du hast die Möglichkeit, dich durch deine persönlichen Erfolge und Erfahrungen zum Business Development Manager (m/w/d) zu entwickeln.

Und das solltest Du mitbringen:

- Erfahrungen im B2B-Vertrieb von Kaltakquise bis Kundenbetreuung
- Du begeisterst und überzeugst durch kommunikative Fähigkeiten
- Eine selbstständige, engagierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Offenes, aufgeschlossenes und kommunikatives Wesen sowie gute Umgangsformen
- Sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse
- Führerschein Klasse B

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf den Erhalt Deiner Bewerbungsunterlagen mit Angabe der Referenznummer „V233PL“ und Deiner Gehaltsvorstellung an karriere@planetlan.de. Dein Ansprechpartner ist Michael Wegner (02327 / 369 42 -0).

„Behind the Scenes“:

