



SK Rapid

jobs@skrapid.com, skrapid.at
Gerhard-Hanappi-Platz 1,
1140 Wien

Der SK Rapid ist der erfolgreichste Fußballverein Österreichs und als Rekordmeister weit über die Landesgrenzen hinaus bekannt.

Werde Teil unseres dynamischen Teams und unterstütze uns zum ehestmöglichen Eintritt in der Abteilung Vertrieb als

KEY ACCOUNT MANAGER:IN (M/W/D)

WIEN | 40 Wochenstunden

Verantwortlichkeitsbereich

In dieser vielseitigen Position bist du für den Vertrieb unserer B2B-Produktpalette zuständig und für den Aufbau, die Pflege und die Optimierung von Kundenbeziehungen verantwortlich.

Deine Aufgaben

- Eigenständige Abwicklung des Vertriebs-Prozesses vom Erstkontakt über die Analyse der Kundenanforderungen, die Angebotslegung bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss unserer Kunden im Hospitality- und Sponsoring-Bereich
- Neukundenakquisition, Pflege und Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen (Hunter/Farmer-Verhältnis 50:50)
- Cross- und Upselling bei Bestandskunden
- Aktive Zusammenarbeit mit den Kollegen aus den Bereichen Marketing, Sponsoringumsetzung und dem Back Office-Team bei der Realisierung von Kundenprojekten
- Unterstützung bei der Produktentwicklung durch einen kontinuierlichen Feedback- Prozess
- Laufende Dokumentation der Geschäftsfälle

Dein Profil

- Fundierte kaufmännische Ausbildung inkl. Spezialisierung im Vertriebsbereich
- Mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Bereich Sales, Marketing bzw. Vertrieb, bevorzugt im Sportumfeld
- Gute Englischkenntnisse
- Gute Kenntnis der österreichischen und internationalen Sponsoring- und Sportlandschaft
- Proaktive Persönlichkeit, professionelle Verhandlungsführung und unternehmerische Denkweise
- Hohe Selbstständigkeit und Eigenverantwortlichkeit, Hands On-Mentalität

Unser Angebot

- Mitarbeit in einem dynamischen Team in der Fußballbranche
- Essenszuschuss sowie kostenlose Verpflegung mit Getränken und Obst am Arbeitsplatz
- Direkte öffentliche Verkehrsanbindung
- Übernahme bzw. Teilrückerstattung deiner Jahreskarte für öffentliche Verkehrsmittel
- Kostenloses Massage-Angebot im Allianz Stadion (1x wöchentlich)
- Ticketbudget für die Heimspiele des SK Rapid

Für diese Position gilt ein Bruttoentgelt von EUR 2.500,- exkl. Erfolgsprovision pro Monat auf Vollzeitbasis (40 Wochenstunden) und fallweiser Wochenendstätigkeit. Darüber hinaus sind wir bereit, eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikation und Erfahrung zu bezahlen.

Wenn du Interesse an dieser Position hast und deine Fähigkeiten dem Anforderungsprofil entsprechen, übermittele uns bitte deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen sowie deine Gehaltsvorstellungen inkl. nächstmöglichem Eintrittsdatum an jobs@skrapid.com mit dem Betreff „Key Account Manager:in“.