



Zur Verstärkung suchen wir im Medienverkauf zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Medienberater/Sales Manager (m/w/d)

am Standort Detmold für den crossmedialen Verkauf unseres Produktportfolios.

In dieser Position verantworten Sie die Beratung, Betreuung und Weiterentwicklung von Geschäftskunden und vermarkten unsere Angebote über alle Kanäle hinweg – von klassischen Medien bis zu digitalen Lösungen. Ziel ist der nachhaltige Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen.

IHRE AUFGABEN

- Aktiver und eigenständiger Verkauf crossmedialer Werbe- und Kommunikationslösungen
- Beratung und Betreuung von Bestandskund*innen aus unterschiedlichen Branchen
- Neukundengewinnung sowie gezielte Reaktivierung bestehender Kundenbeziehungen
- Analyse der Kundenbedarfe und Entwicklung individueller, medienübergreifender Konzepte
- Erstellung von Angeboten sowie Führung von Vertrags- und Konditionsgesprächen
- Verantwortung für den gesamten Verkaufsprozess – von der Akquise bis zum Abschluss
- Enge Zusammenarbeit mit angrenzenden Fachbereichen

IHR PROFIL

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Vertriebserfahrung (auch Quereinsteiger mit Vertriebsstärke sind willkommen)
- Erfahrung im B2B-Vertrieb von Vorteil, idealerweise im Medien- oder Dienstleistungsumfeld
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und sicheres Auftreten im Kundenkontakt
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Freude am Umgang mit Menschen und am Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Grundverständnis für digitale Medien und crossmediale Vermarktung
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen
- Führerschein Klasse B

DAS BIETEN WIR

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem modernen, familiengeführten Medienunternehmen
- Persönliche Weiterentwicklung und fachliche Qualifizierung – insbesondere im Digitalbereich
- Ein motiviertes Team, kurze Entscheidungswege und echte Kollegialität
- Betriebliches Gesundheitsmanagement und JobRad sowie ein Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Eine Vollzeitstelle mit 30 Tagen Urlaub im Jahr sowie die Möglichkeit, nach der Einarbeitung auch teilweise im Homeoffice zu arbeiten.

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT? Dann senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (möglichst als PDF-Datei) an: bewerbungen@bg-services.de