

Die Anschutz Entertainment Group (AEG) und die Amaury Sport Organisation (A.S.O.), die beiden weltweit führenden Unternehmen im Bereich Sport & Live Entertainment veranstalten die jährlichen Radsportevents „Deutschland Tour“ als auch „Eschborn-Frankfurt“ in Deutschland. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n)

## Sponsorship Sales Manager (w/m/gn)

Als ambitionierter, kommunikativ starker und teamfähiger Verkäufer (w/m/gn) verantworten Sie die ganzheitliche Vermarktung beider Events. Sie koordinieren Ihre Verkaufsaktivitäten aus dem Büro der AEG in Frankfurt/M., wo acht weitere Teammitglieder ansässig sind.



### Zu Ihrer Tätigkeit gehören inhaltlich nachfolgende Themen:

- Identifikation und **Gewinnung neuer Geschäftspartner**;
- Verantwortung für Konzeption & Vermarktung von Media- und Partnerpaketen;
- **Verkauf** des gesamten zur Verfügung stehendes Produktportfolios (Namensrechte, Presenting / Jersey Partner usw.) als auch erfolgreicher Abschluss von Supplier Deals und Hospitality Packages;
- Kreative Einbettung der Konzeptidee in die bestehende Marketingstrategie der Partner;
- Eigenverantwortliche Steuerung des gesamten Projektlebenszyklus: Recherche, Cold Calls, Pflege & Erweiterung des Netzwerks, Verhandlungsführung sowie erfolgsorientierter Geschäftsabschluss;
- Konzeptionelle und innovative Weiterentwicklung von Partner- und Werbeangeboten sowie flexibles Cross-Selling.

### Was bieten wir Ihnen:

- Wettbewerbsfähiges Gehalt mit attraktiven Sondergratifikationen sowie 25 Tagen bezahltem Erholungsurlaub;
- Einen abwechslungsreichen, spannenden Job im Umfeld der Sport- & Entertainment-Branche;
- Umfangreichen Entfaltungsspielraum der eigenen Kreativität sowie eigenverantwortliche Steuerung des Arbeitsalltags;
- Zusammenarbeit mit einem erfahrenen und humorvollen Team in Frankfurt/M.;
- Regelmäßigen Austausch mit dem dynamischen Eventteam in Frankfurt/M., den AEG Sales Teams in Hamburg & Berlin sowie dem A.S.O. Radsportteam in Paris.

### Was bringen Sie mit:

- Idealerweise einige Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Sponsorship- und / oder Eventsales;
- Beruflichen Background in der Sportindustrie (idealerweise mit Bezug zum Radsport), persönliche Leidenschaft für die Welt des Radsports wäre ein großes Plus;
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten in Verbindung mit Kampfgeist und starkem Selbstbewusstsein;
- Organisationstalent mit Verkaufswillen und Abschlussstärke;
- Starkes Netzwerk an deutschen Firmen (besonders im Raum Frankfurt/M.) ist vorteilhaft;
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse (Französisch) sind gern gesehen.

### Wie können wir uns kennenlernen?

Astrid Grimlitz, **Senior** Director Human Resources, freut sich auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe der Gehaltsvorstellung sowie des möglichen Eintrittstermins per Email an [astrid.grimlitz@aegeurope.com](mailto:astrid.grimlitz@aegeurope.com).