



Du hast Erfahrung im Verkauf sowie in der Beratung und pflegst mit Begeisterung den persönlichen Kontakt zu Kunden? Dann werde Teil der Erfolgsstory von Heise Medien und eMedia auf dem Weg in eine stark digital geprägte Zukunft. Für den Standort Hannover suchen wir einen kommunikationsstarken

## Key Account Manager (m/w/d) Marketing Solutions

### Deine Aufgaben

- Dein Fokus liegt auf dem Verkauf von 360-Grad-Marketinglösungen für IT- und Tech-Unternehmen. Hierfür steht Dir das gesamte Portfolio von Heise Medien zur Verfügung. Dazu zählt heise online, das Leitmedium für deutschsprachige Hightech-Nachrichte sowie c't, Europas größtes IT- und Tech-Magazin.
- Ob persönlich vor Ort, telefonisch oder via Video-Call – als Verantwortlicher (m/w/d) für das Relationship-Management stellst Du durch intensive Kundenbindung eine langfristige Partnerschaft sicher: Du identifizierst Kunden- und Agenturbedürfnisse, erkennst deren Potenziale und erarbeitest darauf basierend individuelle Marketing-Solutions.
- Thematisch bist Du in der stark wachsenden und sich täglich verändernden IT- und Tech-Branche am Puls der Zeit unterwegs, was Deine Arbeit abwechslungsreich, super spannend und zukunftsweisend macht.

### Deine Talente

- Einschlägige Berufserfahrung im Verkauf, insbesondere in der Medienbranche, bringst Du bereits mit. Wünschenswert sind Kenntnisse im IT- und Tech-Markt.
- Präsentationen und Verhandlungen auf C-Level-Ebene (deutsch/englisch) treiben Dir keine Schweißperlen auf die Stirn. Die Bedürfnisse Deiner Kunden und deren Agenuren stehen stets im Zentrum Deines Denkens und Verkauf liegt Dir im Blut.
- Verkaufsgeschick, ein sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke sowie gute Englischkenntnisse zeichnen Dich aus.
- Intern verstehst Du Dich als guter Netzwerker (m/w/d) und sorgst als Projektleiter (m/w/d) mit Deiner kommunikativen und empathischen Art dafür, dass übergreifende Lösungsprojekte mit Kollegen und Kunden erfolgreich umgesetzt werden.

### Deine Benefits

- Du willst Pionier (m/w/d) sein und die Zukunft mitgestalten: Wir bieten Dir die Möglichkeit, einen neuen Verkaufsbereich innerhalb von Heise Medien und seinem Tochterunternehmen eMedia mit aufzubauen und starke Marken mit enormer Marktbedeutung zu vermarkten.
- Wir bieten Dir ein Arbeitsumfeld zum Wohlfühlen und supporten Deine persönliche Weiterentwicklung. Neben der Möglichkeit des mobilen Arbeitens sorgen wir mit unserem Onboarding-Konzept dafür, dass Du die Fachbereiche schnell kennenlernst und Du Dich mit Deinen Kollegen aus Hannover und München bestens vernetzen kannst. Mit unserem Agilen Sales verfügen wir über eine moderne Meeting-Kultur.
- Du profitierst von einer leistungsgerechten Vergütung, einem Mitarbeiter-Fitnessprogramm und betrieblicher Altersvorsorge. Bei gemeinsamen Events und außerbetrieblichen Workshops fördern wir das Team-Building in unserem großen Sales und Solutions-Team.

### Haben wir Dich neugierig gemacht?

Lerne uns im Video kennen und besuche uns auf Xing und Kununu.



### Dein Ansprechpartner

Jörg Mühle, Mitglied der Geschäftsleitung Heise Medien, Geschäftsführer eMedia GmbH

Tel.: 0511 5352-149

Bei uns ist jede Person, unabhängig des Geschlechts, der Nationalität oder der ethnischen Herkunft, der Religion oder der Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters sowie der sexuellen Identität willkommen.

Bitte bewirb Dich online: [karriere.heise-gruppe.de](https://karriere.heise-gruppe.de)

**Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!**

### eMedia GmbH (Karl-Wiechert-Allee 10, 30625 Hannover)

Die eMedia GmbH ist ein Tochterunternehmen der Heise Medien GmbH & Co. KG mit Sitz in Hannover und München. eMedia vermarktet unter anderem das Portfolio (Zeitschriften, Websites und Veranstaltungen) von Heise Medien, verkauft und produziert Content Marketing Lösungen für Unternehmen aus der IT-/Tech-Branche und verlegt in Lizenz Special Interest Zeitschriften wie z.B. WISSEN, Space – Das Weltraum Magazin, Retro Gamer und All About History.