



Business Development Manager (m/w/d)

Über RABONA

RABONA ist eines der führenden Talent-Managements im Bereich FIFA-Esports und Gaming in Deutschland. Gegründet wurde RABONA Ende 2019 durch ehemalige Profispieler und Esports-Enthusiasten, die über langjährige Erfahrung in der Gaming-Industrie verfügen.

RABONA ist als Dienstleister für zahlreiche Talents und Brands auf nationaler und internationaler Ebene verantwortlich.

RABONA fokussiert sich auf das Talent & Campaign Management, Creative Marketing & Storytelling in den Feldern Sports, Esports und Gaming.

Über die Stelle

Für unser Büro in Bochum suchen wir zum **nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n engagierte/n Mitarbeiter/in der/die zukünftig die Units Sales & Client Management verantwortet.**

Die Rolle umfasst den Aufbau von Vertriebsstrukturen und legt einen besonderen Fokus auf den aktiven Vertrieb. Darüber hinaus sind auch die Pflege und Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen zu Brands, Partnern und Rechtehaltern und die Verantwortung für die Anfertigung von Pitch Decks und Angeboten Teil der Rolle.

Eine Ausbildung in den genannten Feldern, Praxiserfahrung, umfangreiches Wissen und im Idealfall ein gutes B2B-Vertriebsnetzwerk sind Voraussetzung, um alle Aufgaben und Herausforderungen in unserem schnelllebigen Umfeld zu meistern. Wenn Du dich in dieser Beschreibung wiedererkennst und Lust hast in einem dynamisch wachsenden Unternehmen anzupacken, deinen persönlichen nächsten Schritt zu gehen und eigenverantwortlich zu handeln, bist Du bei uns genau richtig.

- Standort: Bochum (bestimmte Zeiträume „Remote“ nach Absprache)
- Arbeitszeit: Vollzeit

Deine Aufgaben

- Du entwickelst und implementierst eine Vertriebsstrategie
- Du unterstützt uns beim Aufbau einer jungen Sales-Organisation
- Du akquirierst Neukunden und betreust unsere Bestandskunden
- Du kannst Kundenforderungen und komplexe Zusammenhänge erfassen und entwickelst überzeugende Angebote
- Du arbeitest die Präsentationen deiner Konzepte aus und hältst deine Projekte mithilfe von Kostencontrolling und CRM nach
- Du steuerst nationale und internationale Kampagnen und Bestandskunden in deutscher und englischer Sprache
- Du verhandelst Kundenverträge und bringst diese bis zum Abschluss
- Du erstellst Sales Forecasts und Businesspläne
- Du besuchst Messen, Events etc. im In- und Ausland

- Du berichtest direkt an die Geschäftsführung

Dein Profil

Im Kern:

- Du verfügst über mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb/Marketing/Consulting und hast damit einhergehend auch ein gut gepflegtes B2B-Netzwerk zu Brands und Rechtehaltern
- Du verfügst über ein erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium oder Agentur-/Unternehmenserfahrung
- Du konntest bereits Erfahrung im Vertrieb sammeln, idealerweise in der Gaming/Sports Branche
- Du besitzt ein unternehmerisches Mindset und hast Lust eine neue Organisation mit aufzubauen
- Du besitzt analytisches Denkvermögen und ein Gespür für Marken sowie selbstsicheres Auftreten vor Kunden
- Deine Kundenorientierung und datengetriebene Entscheidungsfreude zeichnen dich aus
- Du besitzt eine hohe Affinität zu Esports, Gaming und Sports
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch
- Du verfügst über sehr gute MS-Office Kenntnisse sowie grafische Kompetenz für die Erstellung von Präsentationen

Ein Plus:

- Du hast bereits Erfahrung in Kundenbetreuung und Projektmanagement
- Du hast eine hohe Affinität zu Entertainment-Plattformen (Sport, Musik, Gaming etc.) und ausgeprägtes Interesse an branchenübergreifenden Entwicklungen
- Du bist ein Teamplayer, besitzt gute Menschenkenntnis und begeisterst durch dein gewinnendes Auftreten, sowie eine gesunde Portion Humor

Was wir Dir bieten

- Abwechslungsreiche und spannende Tätigkeiten im Gaming-Universum sowie die Chance sich in einer schnelllebigen Branche zu etablieren
- Netzwerk zu Publishern, direkter Kontakt zu Influencern und Esports-Profis (darunter einige der reichweitenstärksten und namenhaftesten in Deutschland), Mitarbeit an nationalen und internationalen Gaming und Esports-Cases mit täglicher interdisziplinärer Konnektivität
- Ein junges und aufgeschlossenes Team in einer renommierten Agentur in der du aktiv die Zukunft mitgestaltest
- Tägliches Arbeiten am „Puls der Zeit“ mit vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten
- Möglichkeit Entscheidungen selbstständig zu treffen und zu verantworten in einem professionellen Umfeld
- Bereitstellung von benötigten Arbeitsmitteln wie Firmenhandy und Laptop
- Direkte Entscheidungswege und offene Kommunikation

Wie freuen uns über Deine elektronische Bewerbung mit CV und Deiner Gehaltsvorstellung an:

Marc Goroll – contact@rabona.gg

Managing Director
RABONA GmbH