



Sales Manager:in Sponsoring (m/w/d)

Standort: Hamburg

Über uns:

Die ALWAYS11 GmbH ist Teil eines Netzwerks führender Marken und Spezialist:innen in der Organisation und Vermarktung von Festivals, Live-Entertainment und Sport Events.

Als Unternehmen einer Firmengruppe mit über 500 Mitarbeitenden vermarkten und realisieren wir namhafte Künstler, Venues und Events – von Johannes Oerding und Rea Garvey über sämtliche Konzerte im Hamburger Stadtpark bis hin zum Public Catering beim FC St. Pauli sowie dem Ticketing und Merchandising für Felix Lobrecht und viele weitere Top-Acts.

ALWAYS11 versteht sich als 360°-Lösungsanbieter für unvergessliche Erlebnisse – und als zentraler Ansprechpartner für Partner, Sponsoren, Vereine, Städte und Künstler. Wir bündeln die Leistungen und das Know-how unseres Netzwerks und bringen sie gezielt für unsere Kund:innen zum Einsatz. ALWAYS11 entwickelt individuelle Kommunikations- und Vermarktungsstrategien, steuert deren Umsetzung und übernimmt die laufende Erfolgskontrolle.

Deine Aufgaben bei ALWAYS11:

- Akquise neuer Kunden im Bereich Sponsoring sowie Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen.
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenkontakte mit Fokus auf Cross- und Upselling-Potenziale.
- Entwicklung maßgeschneiderter Angebote für Sponsoring-Pakete und Kommunikationslösungen in enger Abstimmung mit internen Fachabteilungen.
- Präsentation von Konzepten und Angeboten bei Entscheidern und potenziellen Kunden auf Management-Ebene.
- Verhandlung von Vertragsbedingungen bis zum erfolgreichen Abschluss.
- Beobachtung von Markttrends und Wettbewerbsaktivitäten zur Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten.
- Erstellung von Sales-Forecasts, Reportings und Analysen zur Unterstützung der Vertriebssteuerung.
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Veranstaltungen und Networking-Events.

Das bieten wir dir:

- Tauche ein in die faszinierende Welt des Live-Entertainments und arbeite mit den führenden Spezialist:innen und Marktführer:innen unseres Netzwerks zusammen.
- Eine Vollzeitstelle mit flexilem Arbeiten – im Büro, mobil und im Home Office.
- Ein moderner, zentral gelegener Arbeitsplatz im Herzen von St. Pauli.

- Ein großartiges Team mit flachen Hierarchien sowie einer offenen und direkten Feedbackkultur.
- Viel Eigenverantwortung und ausgezeichnete persönliche Entwicklungsmöglichkeiten.
- Regelmäßige gemeinsame Teamevents
- Sei live dabei bei Konzerten, Festivals und exklusiven Kund:innenveranstaltungen – z. B. mit Künstlern wie Johannes Oerding, Rea Garvey oder Felix Lobrecht.
- Du erhältst ein faires, leistungsgerechtes Gehalt und einen Bonus für die Erreichung vertrieblicher Ziele.
- Vielfältige Möglichkeiten zur Weiterbildung und zur Entfaltung deiner Potenziale
- Das Deutschlandticket übernehmen wir für dich.

Dein Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich BWL, Marketing, Kommunikation oder vergleichbare Ausbildung.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Sponsoring-, Medien- oder Kommunikationsumfeld.
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundenakquise und im Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen.
- Starke kommunikative Fähigkeiten sowie sicheres und überzeugendes Auftreten auf Entscheider Ebene.
- Hohe Verhandlungskompetenz und Abschluss sicherheit.
- Unternehmerisches Denken, Ergebnisorientierung und Eigeninitiative.
- Sehr gute organisatorische Fähigkeiten und strukturierte, selbstständige Arbeitsweise.
- Gute MS-Office-Kenntnisse und sicherer Umgang mit CRM-Systemen; verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse.

BEWIRB DICH JETZT!

Schicke deine Bewerbungsunterlagen einfach an hallo@always11.de

Egal ob es passt oder nicht – du bekommst ein schnelles Feedback von uns!