



**HEIMAT
DES
HANDBALLS**
SEIT 1861.

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

Vollzeit / Gummersbach / ab sofort

Verkaufen, was begeistert.

Der VfL Gummersbach steht für mehr als Handball: Mit über 450 aktiven B2B-Partnern ist der Verein ein echter Wirtschaftsfaktor in der Region Oberberg. Um dieses Netzwerk weiter auszubauen, suchen wir einen Sales Manager, der Sponsoring nicht als Produkt, sondern als Partnerschaft versteht – und der weiß, wie man Entscheider überzeugt.

Als Sales Manager / Partnernetzwerk verantwortest du die aktive Neukundengewinnung und den Ausbau bestehender Partnerschaften. Du entwickelst maßgeschneiderte Sponsoringkonzepte, führst Verhandlungen eigenständig und bringst neue Partner in das stärkste B2B-Netzwerk im deutschen Handball.

Deine Aufgaben:

- **Neukundenakquise:** Du identifizierst Potenziale, nimmst eigenständig Kontakt auf und führst Erstgespräche bis zum Vertragsabschluss.
- **Angebotsentwicklung:** Du erstellst individuelle Sponsoringkonzepte und Präsentationen, die auf den konkreten Bedarf des jeweiligen Partners zugeschnitten sind.
- **Bestandsentwicklung:** Du pflegst bestehende Partnerschaften und erkennst frühzeitig, wo Potenzial für Erweiterungen und Verlängerungen liegt.
- **Markt- und Zielgruppenanalyse:** Du behältst den regionalen Markt im Blick und erkennst, welche Unternehmen von einer Partnerschaft mit dem VfL profitieren können.
- **CRM & Reporting:** Du dokumentierst Vertriebsaktivitäten sauber im CRM und lieferst dem Management aussagekräftige Einblicke in Pipeline und Umsatzentwicklung.
- **Teamarbeit:** Du arbeitest eng mit Partnermanagement und Marketing zusammen, um Angebote zu entwickeln, die sowohl verkäuferisch als auch in der Umsetzung überzeugen.





**HEIMAT
DES
HANDBALLS**
SEIT 1861.

Dein Profil:

- Zwei bis drei Jahre Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, Sponsoring oder Medienvertrieb
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und Vertragsverhandlung
- Strukturierte, zielorientierte Arbeitsweise mit hoher Eigenverantwortung
- Kommunikationsstärke und souveränes Auftreten im Umgang mit Entscheidern
- Affinität zur Sportbranche und Gespür für das, was Sponsoringpartnerschaften wirklich trägt
- Sehr gute Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse von Vorteil

Das erwartet dich:

- **Ein Produkt, für das man gerne kämpft:** 450+ Partner, eine starke Marke, eine leidenschaftliche Fanbase – Argumente, die im Erstgespräch schon zünden.
- **Echter Vertriebsspielraum:** Du bekommst echte Verantwortung – eigenständige Akquise von A bis Z, nicht nur Telefondienst.
- **Leistungsgerechte Vergütung:** Fixum plus variable Komponente, die deinen Erfolg direkt abbildet.
- **Entwicklungsperspektive:** Wer liefert, hat beim VfL Gummersbach klare Wachstumschancen – fachlich wie persönlich.
- **Ein Team mit echtem Sportsgeist:** Flache Hierarchien, offene Kommunikation und Kollegen, die mitziehen.

Jetzt bewerben: Schick deine aussagekräftige Bewerbung, inkl. Motivationsschreiben und Lebenslauf ganz einfach an: karriere@vfl-gummersbach.de

Wir freuen uns!

