



**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 gezielt weiter auszubauen, suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit mit echter Hands-on-Mentalität. Jemanden, der Chancen erkennt, Verantwortung übernimmt und Partnerschaften aktiv zum Abschluss bringt. Idealerweise kennst du die Dynamik des Sportbusiness bereits aus eigener Erfahrung und kannst ohne lange Anlaufzeit direkt ins operative Geschäft einsteigen.

### 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:

- Mehrjährige Erfahrung bevorzugt im B2B-Vertrieb, Sponsoring oder Medienvertrieb
- Idealerweise Erfahrung im Handball-, Sport- oder Vereinsumfeld
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und im Abschluss von Partnerschaften
- Hohe Eigenmotivation sowie eine strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Hands-on-Mentalität und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und Dinge aktiv voranzutreiben
- Kommunikationsstärke und souveränes Auftreten im Umgang mit Entscheidern
- Sehr gute Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse von Vorteil

### Das erwartet dich:

- Ein starke Traditionsmarke mit hoher emotionaler Strahlkraft und einem etablierten Partnernetzwerk
- Viel Eigenverantwortung und echter Gestaltungsspielraum im Vertrieb
- Kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und ein Team, das gemeinsam anpackt
- Leistungsorientierte Vergütung mit attraktivem Provisionsmodell und echten Verdienstmöglichkeiten
- Klare Entwicklungsperspektiven innerhalb eines ambitionierten Sportumfelds

**Jetzt bewerben:** Schick deine aussagekräftige Bewerbung, inkl. Motivationsschreiben und Lebenslauf ganz einfach an: [karriere@vfl-gummersbach.de](mailto:karriere@vfl-gummersbach.de)

**Wir freuen uns!**

