



Duales Studium (M.A.) Sportbusiness Management, Kommunikationsmanagement o.Ä. [m/w/d]

WER WIR SIND:

Der EC Bad Nauheim steht für professionelles Eishockey, eine gewachsene Clubidentität und eine leidenschaftliche Fanbasis. Als Club der DEL2 verbinden wir emotionale Heimspieltage im Colonel-Knight-Stadion mit professioneller Vermarktung und persönlicher Partnerbetreuung. Für den weiteren Ausbau unseres Partnernetzwerks suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die Beziehungen aufbaut, Chancen erkennt und Vereinbarungen konsequent zum Abschluss bringt.

Wir suchen Dich zur Unterstützung im **Bereich Vertriebs und Partnermanagement** ab sofort.

DEINE AUFGABEN:

- Du identifizierst und gewinnst neue B2B-Partner und steuerst den gesamten Vertriebsprozess von Erstkontakt und Bedarfsanalyse bis zu Angebot, Verhandlung und Abschluss
- Du arbeitest ziel- und kennzahlenorientiert, steuerst Deine Pipeline anhand belastbarer Forecasts und dokumentierst Leads, Angebote, Verträge und Wiedervorlagen vollständig im CRM
- Du betreust bestehende Sponsoren und Business-Partner, führst Entwicklungsgespräche und erschließt Potenziale für Verlängerungen sowie Up- und Cross-Selling
- Du entwickelst unser Vermarktungsportfolio weiter und konzipierst aus Werbe-, Hospitality-, Digital- und Eventrechten neue Partnerschaftsmodelle und Vertriebsansätze
- Du koordinierst gemeinsam mit internen Schnittstellen die Aktivierung und Umsetzung vereinbarter Leistungen
- Du repräsentierst den EC bei Partnerterminen, Netzwerkveranstaltungen und Heimspielen, baust belastbare Beziehungen zu Entscheidern auf und beobachtest relevante Markt- und Wettbewerbsentwicklungen

DEIN PROFIL:

- Du hast eine kaufmännische Ausbildung, ein passendes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation durch einschlägige Berufserfahrung
- Du bringst Erfahrung im B2B-Vertrieb, Key Account Management oder Sponsoring mit. Sportbusiness-Erfahrung ist von Vorteil, aber keine Voraussetzung
- Du bist kommunikations- und abschlussstark, gehst aktiv auf Partner zu und arbeitest eigenständig, strukturiert und verbindlich
- Du behältst Umsatzziele, Termine und Leistungen im Blick, arbeitest sicher mit CRM und Microsoft Office und bist bereit, auch bei Heimspielen und Veranstaltungen am Abend oder Wochenende präsent zu sein

DAS BIETEN WIR DIR:

- Eine verantwortungsvolle Vertriebsposition mit direktem Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung des Clubs und viel Gestaltungsspielraum
- Einen abwechslungsreichen Arbeitsplatz direkt am Colonel-Knight-Stadion mit kurzen Entscheidungswegen, direktem Austausch mit der Geschäftsführung und einer professionellen CRM-gestützten Vertriebsstruktur
- Zugang zu einem gewachsenen Wirtschaftsnetzwerk in der Rhein-Main-Region sowie eine leistungsgerechte Vergütung und weitere Rahmenbedingungen nach Vereinbarung

Die Stelle wird im Rahmen des innovativsten Konzepts zur Aus- und Weiterbildung junger Sportmanagement-Persönlichkeiten im deutschsprachigen Raum, dem "Trialen System" von KIM SportsManagement, durchgeführt. Von unserem Partner KIM erhältst Du regelmäßige Betreuung im Studium und Beruf, sowie Schulungen und Coachings zu ausgewählten Themen wie Persönlichkeitsentwicklung und Managementkompetenzen. Als Teil des Trialen Systems baust Du Dir außerdem frühzeitig Dein eigenes Netzwerk im Sport auf. Neben dem EC Bad Nauheim setzen bereits der 1. FC Magdeburg, die SpVgg Greuther Fürth, Kölner Haie, Bamberg Baskets und viele weitere professionelle Sportvereine und -organisationen auf das Triale System.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung bis zum 24.09.2026 über den QR-Code in der Ausschreibung oder über das Bewerbungsformular auf unserer Website.

Bei Fragen wende Dich gerne auch telefonisch an Deinen Ansprechpartner Lukas Krepek: 089/69302437.

