



Junior Sales Manager B2B (m/w/d)

Hast du Spaß am Verkaufen von Markenprodukten?
Kannst du andere überzeugen und begeistern?
Siehst du gerne das Resultat deiner Arbeit?
Bist du motiviert und arbeitest gerne in einer professionellen, lockeren Umgebung?

Dann suchen wir DICH!

Willkommen bei **Winning Moves - in der Welt von Monopoly und anderen berühmten Brett- und Kartenspielen!**

Unser Produktportfolio besteht aus den **bekanntesten Brettspiel-Marken der Welt** wie bspw. **Monopoly, Risiko, Trivial Pursuit** und viele mehr. Wir adaptieren diese Spieleklassiker mit Lizenzen wie **Disney, Harry Potter, Marvel** u.v.m. - und entwickeln so einzigartige, tolle Spiele für Fans eines jeden Alters!

Auch die bekannten **Monopoly Städte Editionen** sind von uns, von denen es mittlerweile mehr als 150 verschiedene Versionen allein in Deutschland gibt.

Zur Verstärkung unseres Custom Sales Teams suchen wir für unseren Standort in Düsseldorf einen **(Junior) Sales Manager B2B (m/w/d)**, die/ der uns bei der Realisierung neuer Städte Monopoly Editionen unterstützt. Die Stelle ist unbefristet und auf Vollzeit ausgelegt.

Deine Aufgaben:

- Die vertriebliche und inhaltliche Konzeption unserer deutschen Stadt-Monopoly-Projekte
- Die Recherche und Akquise von geeigneten lokalen Kooperationspartnern in den ausgewählten Städten für die jeweiligen Stadt-Monopoly-Projekte
- Die Erstellung von Angeboten und Abschluss der Kooperationen
- Die Planung und Umsetzung der Marketingmaßnahmen für die Launch Events der Stadt Monopoly Editionen (in enger Zusammenarbeit mit dem Marketing Team)
- Regelmäßige Reportings der Projektupdates an den Head of Custom Sales

Deine Qualifikationen:

- Abgeschlossene Ausbildung in einem kaufmännischen Bereich (wünschenswert)
- Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Kenntnisse mit den gängigen MS-Office und/ oder Google Workspace Programmen

Dein Profil:

- Du bist ein extrovertierter Charakter, besitzt die Liebe zum Vertrieb und den absoluten Spaß am Verkauf von Premium-Produkten
- Deine Verhandlungsstärke zeichnet dich aus, da du ein gutes Gespür für die Ziele und Wünsche der Kooperationspartner hast
- Du LIEBST das Gefühl, einen guten Deal erfolgreich abzuschließen
- Du hast eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, sowie eine selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Du bist engagiert, arbeitest gewissenhaft und gerne mit Menschen zusammen
- Du magst es auch ab und an in Deutschland unterwegs zu sein



Winning Moves

Winning Moves Deutschland GmbH

Münsterstraße 359 Tel. 0211-550275-0 info@winningmoves.de
40470 Düsseldorf Fax 0211-550275-22 www.winningmoves.de

Was wir dir unter anderem bieten können:

- Bei uns erwartet dich ein tolles Arbeitsklima, sowie ein spannendes und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld.
- Deine Arbeit erledigst du mit Equipment auf dem aktuellen Stand der Technik.
- Fortbildungen zur Weiterbildung unserer Mitarbeiter sind selbstverständlich.
- Genauso wie eine gute, detaillierte Einarbeitung und eine großzügige Home Office Regelung.
- Freue dich auf eine anspruchsvolle und vielseitige Aufgabe mit viel Zukunftspotential in einem motivierten, freundlichen Team!

Wir suchen eine/n neue/n Kollegin/en (m/w/d), die/ der richtig Lust hat mit uns diesen sehr erfolgreichen Bereich langfristig weiter auszubauen und sich mit ihm zu entwickeln.

Wenn du daran interessiert bist, diese Herausforderung in einem (auch in Corona Zeiten) erfolgreichen Unternehmen zu übernehmen, dann schicke uns bitte deine **vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe deines frühestmöglichen Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung an info@winningmoves.de**.

Mehr Infos zu uns und unseren Produkten findest du unter <http://www.winningmoves.de>. Für telefonische Rückfragen stehen wir dir gerne unter der Nummer: 0211 – 55 02 75 0 gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Dein Winning Moves Team