



Junior Sales Manager B2B (m/w/d)

Die Winning Moves Deutschland GmbH ist die deutsche Dependence der international erfolgreichen Games Company Winning Moves International mit Hauptsitz in London.

Unser Produktportfolio besteht aus den größten und bekanntesten Brettspiel-Marken der Welt: Monopoly, Risiko, Cluedo, Trivial Pursuit und viele mehr!

Auch die bekannten Monopoly Städte Editionen sind für uns, von denen es mittlerweile mehr als 150 verschiedene Versionen allein in Deutschland gibt. Und sogar Firmen, Sportvereine, Hotels oder Freizeitparks können bei uns ihre eigenen Spiele-Editionen zu allen unseren Spieleklassikern entwickeln und produzieren lassen.

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.

Ihre Aufgaben:

- Vertriebliche und inhaltliche Konzeption unserer Deutschen Stadt Monopoly Projekte
- Recherche und Akquise von geeigneten lokalen Kooperationspartnern in den ausgewählten Städten für die jeweiligen Stadt Monopoly Projekte
- Erstellung von Angeboten und Abschluss der Kooperationen
- 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

Ihre 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

Ihr Profil:

- Sie sind ein extrovertierter Charakter, besitzen die Liebe zum Vertrieb und den absoluten Spaß am Verkauf von Premium-Produkten
- Verhandlungsstärke zeichnet Sie aus, da Sie ein gutes Gespür für die Ziele und Wünsche der Kooperationspartner haben
- Sie lieben das Gefühl, einen guten Deal erfolgreich abzuschließen
- Sie haben eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, sowie eine selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Sie sind engagiert und arbeiten gewissenhaft und gerne mit Menschen zusammen
- Sie mögen es auch ab und an unterwegs zu sein (innerdeutsch; zu den jeweiligen Städten der Städte Monopoly Projekte)

Was wir bieten:

- Bei uns erwarten Sie ein tolles Arbeitsklima, sowie ein spannendes und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld.
- Ihre Arbeit erledigen Sie 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.
- Freuen Sie auf eine anspruchsvolle und vielseitige Aufgabe mit viel Zukunftspotential in einem motivierten, freundlichen Team!



Winning Moves

Winning Moves Deutschland GmbH

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

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 stetig mit zu entwickeln.

Wenn Sie daran interessiert sind, diese Herausforderung in einem (auch in Corona Zeiten) erfolgreichen Unternehmen zu übernehmen und mit ihr zu wachsen, dann schicken Sie uns bitte Ihre **vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung**.

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

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ihr Winning Moves Team

Übrigens: Wir haben vor ein paar Tagen (am 13.11.) die neue Monopoly Köln Edition veröffentlicht. Wie das aussah, was wir und unsere Partner (u.a. Kölner Haie, Die Roten Funken oder die Merzenich Bäckereien) alles dazu gemacht und gepostet haben, findet ihr u.a. auf Instagram und Facebook.