



Die **mailandsale GmbH** ist ein Unternehmen von Holtzbrinck Digital. Die Agentur steht für performanceorientierte Crossmedia-Kampagnen. Das Leistungsspektrum reicht von E-Mail-Kampagnen, der unabhängigen Beratung bei der Auswahl von Newsletter-Versandtechnologien und der ganzheitlichen Beratung für erfolgreiches E-Mail-Marketing bis hin zu crossmedialer Leadgenerierung via E-Mail, Display und TV.

Zur Unterstützung unseres Teams in **München** suchen wir einen

Key Account Manager (m/w)

Ihre Aufgaben

- Beratung, Betreuung und Entwicklung von bestehenden Kunden und Kampagnen
- Aktive Identifizierung und Gewinnung von Neukunden
- Beratung und Vertrieb von Online- bzw. Performance-Marketing-Kampagnen bis zum Vertragsabschluss
- Produktpräsentation vor Marketingentscheidern
- Mittelfristiger Aufbau und Entwicklung eines Teams

Unsere Anforderungen

- Abgeschlossenes BWL-Studium oder vergleichbare Ausbildung und Erfahrung im Vertrieb/Account-Management, vorzugsweise Online- bzw. Performance-Marketing
- Sicherer Umgang mit den gängigen Medien sowie Analyse- und Planungstools
- Überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft und Teamfähigkeit
- Starke Kunden- und Marktorientierung
- Sicheres Auftreten gegenüber Kunden

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen!

Bitte schicken Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung mit möglichem Einstiegstermin und Ihrer Gehaltsvorstellung vorzugsweise per E-Mail an personal@mailandsale.de.

Bei Rückfragen steht Ihnen Herr Michael Rechsteiner oder Herr Gregor Abt gerne telefonisch unter 089-20003460 zur Verfügung.

mailandsale GmbH – HOLTZBRINCK DIGITAL
Personal
Adelgundenstr. 7
80538 München
www.mailandsale.de