



Zur weiteren Verstärkung unseres Teams suchen wir Dich ab sofort als SALES MANAGER im Bereich Golf (m/w/d)

Wir sind Golf

Die Deutsche Golf Sport GmbH ist die Marketing- und Service-Gesellschaft des Deutschen Golf Verbandes e.V. (DGV). Als Bindeglied zwischen Verband und Wirtschaft haben wir das Ziel, den Golfsport zu fördern und in Kooperation mit Partnern und Sponsoren zukunftsorientiert zu vermarkten.

Wir halten die exklusiven Vermarktungsrechte am Deutschen Golf Verband e.V., an der Deutschen Golf Liga sowie an der German Challenge. Darüber hinaus bieten wir kompetente Beratung, Vermittlung und Organisation von Golfengagements für Unternehmen. Im Mittelpunkt stehen dabei die im Golfsport engagierten Wirtschaftspartner, die von uns betreut werden und denen wir einzigartige Zugänge zu der attraktiven Zielgruppe an Golfspielern und Golfanlagen in Deutschland bieten.

Dafür suchen wir Dich

- Proaktive Suche nach potenziellen Sponsoren und Partnern sowie die eigenständige Erstellung individueller, überzeugender Angebote und Präsentationen zur Förderung von Partnerschaften
- Entwicklung innovativer, verkaufsorientierter Strategien zur Akquise neuer langfristiger Partner und Sponsoren im Golfsport, mit dem Ziel einer nachhaltigen Umsatzsteigerung
- Verantwortung für die Durchführung von Vertragsverhandlungen mit dem Ziel, Partnerschaften erfolgreich abzuschließen, sowie die Erstellung der entsprechenden Verträge
- Laufende Pflege und Optimierung der Sales-Pipeline, einschließlich wöchentlicher Berichterstattung über Verkaufsaktivitäten und den aktuellen Status von Deals in Abteilungsmeetings

Damit triffst Du bei uns ins Schwarze

- Du verfügst bereits über umfassende Berufserfahrung im Sales-Bereich, insbesondere im Sportsponsoring und/oder anderen B2B-Branchen, und kannst nachweisbare Erfolge im Vertrieb vorweisen. Zudem hast du fundierte Erfahrung in der Kaltakquise
- Ausgezeichnete MS-Office-Kenntnisse, insbesondere in PowerPoint und Photoshop, sowie Erfahrung im Umgang mit einem CRM-System (HubSpot)
- Ein souveränes und selbstbewusstes Auftreten sowie Interesse an anspruchsvollen Akquiseprojekten zeichnen dich aus. Du überzeugst mit einer starken Kundenorientierung, einem freundlichen und überzeugenden Auftreten, kombiniert mit exzellenten Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch. Zudem arbeitest du eigenverantwortlich und strukturiert

Wir bieten Dir ein spannendes Arbeitsumfeld mit einem sportbegeisterten, engagierten Team in einer einzigartigen Branche. Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice, Nettoentgeltoptimierung, 30 Tage Urlaub/Jahr zzgl. weiterer arbeitsfreier Tage, Innovatives Krebsfrüherkennungsprogramm, Mitarbeiterevents, vergünstigte Einkaufsmöglichkeiten bei unseren Partnern, gute Verkehrsanbindung, Parkplatz sowie Gestaltungsmöglichkeiten und Raum für eigenverantwortliches Handeln, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege.

Wie klingt das für Dich? Interessant? Wir freuen uns auf Deine ausführliche, gerne auch kreative, Bewerbung, unter Angabe Deines möglichen Startdatums und Deiner Gehaltsvorstellung, per Mail an Uschi Kerl, personal-dgs@deutschegolfsport.de



