



SALES SPECIALIST COMMERCIAL PARTNERSHIPS (M/W) – MARKETING ASSETS

1987 brachte Red Bull nicht nur ein komplett neues Produkt auf den Markt, sondern schuf eine völlig neue Produktkategorie - Energy Drinks. Heute hat Red Bull mehr als 11500 Mitarbeiter weltweit und verkauft jährlich über 6 Milliarden Dosen in über 171 Ländern weltweit. Die Welt von Red Bull gibt Ihnen die Möglichkeit Ihre Talente einzusetzen, sich zu entwickeln und mit Leidenschaft Ergebnisse zu erzielen, die einen Unterschied machen. Finden Sie heraus, warum wir anders sind.

Sie kennen Sich in der deutschen Sport Sponsoring Landschaft bestens aus, Präsentationen bringen Sie nicht zum Schwitzen und Sie haben Lust im Bereich Sport- und Eventmarketing viel zu erleben? Dann sind Sie bei uns im Team genau richtig! Als Sales Specialist (m/w) im Bereich Commercial Partnerships sind Sie dafür verantwortlich, die Marketing Assets von Red Bull Deutschland an andere Brands zu vermarkten und Integrationsmöglichkeiten zu erarbeiten. Vor allem im Sommer setzen Sie die von Ihnen ausgearbeiteten Integrationskonzepte deutschlandweit und gemeinsam mit unseren Sport- und Eventmarketing Teams, um.

VERANTWORTUNGSBEREICHE

#Marketing Asset Sales

- Vermarktung von Marketing Assets verschiedener Bereiche (Events, Sports & Culture/Music Projekte) an externe Partner Brands
- Akquise von neuen, passenden Partner Brands für Marketing Projekte von Red Bull Deutschland

#Konzeption

- Erstellung von individuellen und innovativen Marketing Konzepten gemeinsam mit externen Partner Brands und internen Abteilungen (Event, Sports, Culture, Communications, Red Bull Media House)

#Projekt- und Eventmanagement

- Planung, Konzeption und Umsetzung von Partnerintegrationen bei Red Bull Events und anderen Red Bull Marketing Projekten (60%)
- Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern und Agenturen

#Partner Treatment & Evaluation

- Betreuung und Evaluation von existierenden Partnerschaften
- Zusammenarbeit mit Marktforschungsunternehmen zur Analyse vergangener Partnerintegrationen, Erstellung von Reportings und zur Optimierung bevorstehender Kooperationen (Media-Evaluationen, Branding-Tool Evaluation)

ERFAHRUNGEN

- Abgeschlossenes Studium (BWL/(Sport) Marketing/Management) oder adäquate Ausbildung mit nachweislicher Berufserfahrung
- Fundierte Erfahrung und praktische Kenntnisse im Bereich Sport/Event Marketing, Partnership Management oder Sport Sponsoring
- Fließende Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sie sind ein Netzwerker, der andere Menschen begeistern kann und die Sport-Marketingszene versteht und liebt
- Verkaufs- und Verhandlungskompetenz und Kommunikationsstärke - it's a must!
- Projektmanagement ist Ihre Passion, hier verlieren Sie nie den Überblick und besitzen zudem ausgeprägte analytische, konzeptionelle und kreative Fähigkeiten
- Sie sind ein Teamplayer und haben Spaß daran gemeinsam Großes zu erreichen
- Bereitschaft, auch mal an Wochenenden zu reisen und spannende Projekte umzusetzen

Wenn Sie ein Ticket in unsere Welt lösen wollen, bewerben Sie sich unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung [HIER](#)