

Deine Stelle statt eine Stelle.

Wir suchen für die Region Trier, Eifel, Mosel einen: Mediaberater Digital m | w | d

Das Medienhaus Trierischer Volksfreund ist das führende Medienhaus im westlichen Rheinland-Pfalz mit einem breiten Dienstleistungsangebot für professionelle Kommunikation. Als Tochterunternehmen der Trierischer Volksfreund Medienhaus GmbH vermarktet die TMVG mbH die Portale volksfreund.de, sowie news-tr.de als führende News-Portale der Region. Der Unternehmensbereich Digital Sales verfolgt die Vermarktung dieser enormen Reichweiten mittels digitaler Werbekonzepte. Die Mediaberater und Mediaberaterinnen beraten die werbetreibenden Unternehmen bei der richtigen Wahl der Werbe-Medien, der Entwicklung der Werbemittel und eines auf das jeweilige Unternehmen abgestimmten Marketingplans.

Ihre Aufgaben:

- Aktive und zielgerichtete Ansprache von Kunden und potenziellen Interessenten
- Proaktive Beratung und strategische Betreuung bestehender Kunden, Rückgewinnung verlorener Kunden sowie Akquise neuer Geschäftspartner im B2B-Segment
- Analyse der Kundenbedürfnisse, Ableitung passender digitaler Strategien und Entwicklung maßgeschneiderter Konzepte
- Erstellung attraktiver Angebote und Gewinnung neuer Kunden
- Gemeinsame Entwicklung von Jahresbudgets und -zielen in enger Abstimmung mit der Verkaufsführung
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen und Netzwerke

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, vorzugsweise mit Erfahrung im Vertrieb oder in der Beratung
- Idealerweise fundierte Kenntnisse im Online-Marketing
- Ausgeprägtes verkäuferisches Denken, hohe Umsatzorientierung und der Antrieb, gesteckte Ziele zu erreichen
- Hohe Affinität zu Medien und beratungsintensiven Produkten: Bereitschaft, sich intensiv mit unseren crossmedialen Angeboten auseinanderzusetzen
- Hervorragende Organisationsfähigkeiten, ausgeprägte Selbstständigkeit und Flexibilität, gepaart mit einer großen Freude am Umgang mit Menschen
- Ihr besonderes Augenmerk gilt der zuverlässigen und schnellen Abwicklung von Aufträgen, mit einem klaren Fokus auf ein effektives After-Sales-Management

Wir bieten:

- Vielfältige und herausfordernde Aufgaben in einem dynamischen Umfeld
- Starker Teamzusammenhalt und gegenseitige Unterstützung für gemeinsamen Erfolg
- Selbstbestimmtes Arbeiten mit hoher Eigenverantwortung
- Gesunde Work-Life-Balance für berufliche und private Zufriedenheit
- Praxisorientiertes Training on the Job
- Fortlaufende Weiterbildungsmöglichkeiten zur persönlichen und fachlichen Entwicklung
- Attraktive Zusatzleistungen wie ein Dienstwagen und vieles mehr



Interesse geweckt?

Worauf warten Sie?
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

← Hier geht's zu unserem Karriereportal.

