



Senior Sales Manager / Chief Sales Officer (m/w/d)

SportsTech aus Köln

FanQ ist im Begriff, ein soziales Netzwerk für Fußballfans zu etablieren und die Fans so die Welt des Fußballs aktiv mitgestalten zu lassen. Wir heben uns von anderen Fußball-Apps ab, indem wir den Fan in den Mittelpunkt stellen und ihm die Möglichkeit geben, aktiv am Fußball-Geschehen mitzuwirken. Fans können bei FanQ über aktuelle und spannende Themen – wie z.B. Ergebnisse, Transfergerüchte, Fußballpolitik & -kultur und Kontroversen rund um ihren Club – abstimmen sowie ihre Meinung mit ihren Freunden und anderen Fans teilen. Sie erfahren, wie ihre Freunde und andere Fans abgestimmt haben und können eigene Fragen an die Community stellen – total einfach und natürlich kostenlos! Wir machen Fanmeinungen transparent, geben Fans eine gemeinsame Stimme und die Chance, dass Vereine, Verbände, Spieler und Trainer die Stimme hören.

Professionellen Marktteilnehmern bietet FanQ effektive Informationen zur Identifikation von Verbesserungsmöglichkeiten für fanbezogene und umsatzrelevante Entscheidungen sowie intelligente Werbeformen für einen einzigartigen Zugang zu den Fans.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab **sofort** in **Vollzeit** an unserem Standort in **Köln** einen **Senior Sales Manager / Chief Sales Officer (m/w/d)**.

Deine Rolle

- Du identifizierst und akquirierst proaktiv Neukunden für bestehende und neue Geschäftsfelder
- Du nutzt zur Akquise dein umfangreiches Netzwerk, das du bei Branchen-Events und Networking-Veranstaltungen stetig erweiterst
- Du experimentierst selbstständig mit neuen Erlösmodellen und Kundengruppen, immer auf der Suche nach der nächsten Business Development-Idee, die sich evaluieren und umsetzen lässt
- Du führst eine kampagnenübergreifende Wirksamkeitsmessung der jeweiligen Maßnahmen sowie ein Monitoring und Ableiten entsprechender Optimierungsstrategien durch
- Du bindest mehrere interne sowie externe Stakeholder aktiv ein und verbesserst kontinuierlich Prozesse und Schnittstellen
- Du wirst mittelfristig als CSO im Bereich Sales die strategische und operative Leitung und visionäre Kraft für unser Team und übernimmst die fachliche sowie die personelle Führung unseres Revenue-Bereichs
- Du bist verantwortlich für den mittelfristigen Aufbau einer Vertriebsstruktur, eines Vertriebsteams sowie für dessen fortlaufendes Management, was den ambitionierten Skalierungs-Zielen unseres Startups Rechnung trägt

- Du verantwortest mittelfristig das Budget und erstellst regelmäßig die Planung, die Budgetierung und das Reporting zur Optimierung unserer Vertriebsmaßnahmen

Dein Profil

- Du hast relevante Berufserfahrung und kannst Erfahrung im Verkauf von Research-Produkten, medialen Produkten und/oder digitaler Vermarktung aufweisen
- Du kannst bereits starke Umsätze im Neukundengeschäft vorweisen
- Du hast ein ausgeprägtes Verständnis dafür, worauf es bei der Erstellung individueller Vermarktungsstrategien für Kunden ankommt
- Du hast hervorragende kommunikative Fähigkeiten – insbesondere beim Pitchen von Präsentationen und im Kundenkontakt
- Du bist digital-affin und kennst dich mit digitalen Produkten aus
- Du bist fußballbegeistert

Deine Vorteile

- Möglichkeit, einen wesentlichen Beitrag für den Gesamterfolg eines spannenden Startups im Fußball zu leisten
- Strategische Mitgestaltung und Eigenverantwortung in einem innovativen Team
- Flache Hierarchien, Flexibilität und offene Kommunikation
- Teil eines kollegialen und motivierten Teams
- Büro im Startplatz, dem größten Gründungszentrum in Nordrhein-Westfalen
- Aktuell Homeoffice möglich

Interessiert? Einstieg ab sofort möglich!

Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) per E-Mail (bewerbung@fanq-app.com) mit der Angabe deines bevorzugten Eintrittstermins. Fragen zu dieser Ausschreibung kannst du uns auch gerne per E-Mail stellen.

Ansprechpartner:

Kilian Weber

Co-Founder & COO

bewerbung@fanq-app.com