

Sales Manager (m/w/d) – Sportsponsoring | DACH-Region

Firmenstandort: Schaan, Liechtenstein, Europe
Vollzeitstelle 100%

Du hast Freude daran, Menschen anzusprechen, Gespräche zu starten und Türen zu öffnen? Du willst im Vertrieb wachsen, Verantwortung übernehmen und mit relevanten Entscheidern arbeiten?

Dann ist **sporteo** der richtige Ort für dich.

Über uns

Wir sind ein etabliertes, wachsendes Unternehmen im Bereich **Sportsponsoring und Sportvermarktung** und entwickeln maßgeschneiderte Partnerschaften zwischen Marken, Unternehmen und dem Sport. Unser Fokus liegt auf nachhaltigen, wirkungsvollen Kooperationen mit Mehrwert für alle Beteiligten. Als Familienunternehmen im DACH-Raum sind wir Teil der internationalen **TGI Sport Group**.

Erfahre hier mehr über TGI Sport: bit.ly/TGI_Sport

Deine Rolle

- Aktive Akquise im Erstkontakt mit Top-Clubs, ambitionierten Sportvereinen sowie Entscheidern aus dem organisierten Sport
- Direkter Kontakt zu Vorständen, Geschäftsführern und Sponsoring Verantwortlichen
- Akquise von Sponsoren bei regionalen und überregionalen Unternehmen
- Gesprächseröffnung, Wecken von Interesse und erste Qualifizierung
- Terminvereinbarung für die nächste Gesprächsstufe (keine Angebote im Erstkontakt)
- Strukturierte Dokumentation und Übergabe an das weiterführende Sales-Team
- Aktiver Austausch mit dem Team und Einbringen von Marktfeedback

Das bringst du mit

- Begeisterung an Kommunikation, Erstkontakt und Akquise
- Erfahrung im Vertrieb, Kundenkontakt oder als ambitionierter Quereinsteiger
- Klare, freundliche und verbindliche Kommunikation
- Strukturierte Arbeitsweise und Eigenverantwortung
- Lernbereitschaft und der Wunsch, dich im Vertrieb weiterzuentwickeln
- Sportaffinität
- Gute Kenntnisse in Microsoft Office
- Erfahrung im Umgang mit relevanten Plattformen und Tools (z. B. CRM-Systeme oder Sponsoring-Plattformen) von Vorteil
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft

Was wir dir bieten

- Eine klar definierte Rolle mit Fokus auf Akquise & Terminsetzung
- Zugang zu hochkarätigen Kontakten im professionellen und semiprofessionellen Sportumfeld
- Strukturierte Einarbeitung und feste Prozesse statt Trial-and-Error

- Gezielte Weiterbildung und Ausbildung durch eines der führenden Sales-Coaching-Unternehmen im deutschsprachigen Raum (PZVM)
- Reale Aufstiegschancen
- Faire Vergütung
- Moderne Arbeitsmittel, kurze Entscheidungswege und ein ambitioniertes Team

Deine Perspektiven

Wenn du Vertrieb nicht als Endstation, sondern als Entwicklungspfad siehst und Lust hast, mit Leistung, Kontakten auf Top-Niveau und kontinuierlichem Lernen voranzukommen, dann findest du bei sporteo genau diese Chance.

Klingt nach deinem nächsten großen Karriereschritt? Dann legen wir los! Bewirb dich jetzt unter folgendem Link:

<https://employmenthero.com/UK/jobs/position/tgi-sport-holdings-pty-limited-sales-manager-o995u/>