



„Eine spannende Branche, ein vielseitiges und abwechslungsreiches Aufgabengebiet und ein motiviertes Team erwarten Sie bei der TextilWirtschaft, der einzig wöchentlich erscheinenden Fachzeitschrift im deutschsprachigen Raum für die Textil- und Bekleidungsbranche.“

Franziska Welp
Sales Director Textil-Medien

Die TextilWirtschaft ist die führende Medienmarke im deutschsprachigen Raum für die Textil- und Bekleidungsbranche. Ob als wöchentliches Magazin, im täglichen Online-Angebot oder über die Social Media-Kanäle: Die TextilWirtschaft liefert aktuelle und exklusiv recherchierte Nachrichten sowie Hintergrundberichte und Analysen über das gesamte Spektrum der Branche – vom Handel bis zur Textil- und Bekleidungsindustrie. Qualitätsjournalismus für die Entscheider in allen relevanten Marktsegmenten.



Für den Verlagsbereich Textil-Medien suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den Standort Frankfurt einen

Senior Sales Manager (m/w/d)

Das bringt Dir der Job

- Du vermarktest das gesamte Produktportfolio der TW Medien – Print, Digital und Events. Dabei trittst du als strategischer Berater beim Kunden auf. Im Rahmen der B2B Werbeplanung erarbeitest du individuelle Kommunikationslösungen, von der Präsentation bis hin zum Abschluss.
- Du verantwortest ganzheitlich einzelne Branchen bzw. Segmente und entwickelst diese kontinuierlich weiter. Dazu zählt die Bearbeitung von Bestandskunden genauso wie die Akquise neuer Kunden, mit dem Ziel, Umsatz- und Ergebnisziele zu erreichen.
- Du konzipierst und präsentierst Handelsstudien im In- und Ausland, besuchst nationale wie internationale Messen und triffst deine Kunden in ihren Headquarters. Deine Hauptansprechpartner sind Marketing- und Vertriebsleiter:innen sowie die Geschäftsführung.
- Du beobachtest kontinuierlich den Markt und unsere Wettbewerber und entwickelst gemeinsam mit Redaktion, Marketing und Marktforschung Ideen zur Optimierung unserer Geschäftsaktivitäten.
- Du planst eigenverantwortlich Kampagnen zur Vermarktung des gesamten TW-Produktportfolios bei deinen Kunden.
- Du dokumentierst und archivierst alle anfallenden Akquise-Tätigkeiten und führst Angebotserstellung und Auftragsbearbeitung in unserem CRM-System (Salesforce) aus.

Das bringst Du mit

- Du verfügst über mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb – idealerweise im Bereich der Medien oder innerhalb der Modebranche.
- Du hast Spaß am Erobern und beeindruckst durch verkäuferisches Talent, erstklassige Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten und hohe Überzeugungskraft.
- Du schätzt eigenverantwortliches Arbeiten. Strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise sowie lösungs- und zielorientiertes Handeln zeichnen dich aus.
- Du liebst es viel zu reisen und oft unterwegs zu sein. Im Ausland überzeugst du durch dein verhandlungssicheres Englisch.
- Du legst Wert auf eine teamorientierte Arbeitsweise und bringst dich gerne ein.

Unsere Pluspunkte für Dich

- Eine langfristige Perspektive in einem zukunftsorientierten mittelständischen Medienunternehmen
- Übertarifliche Vergütung
- 30 Tage Urlaub im Jahr schaffen einen angenehmen Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben
- Strukturiertes Einarbeitungsprogramm
- Zusatzleistungen eines renommierten, modernen Medienunternehmens, z. B. flexible Arbeitszeit, ein betriebliches Gesundheitsmanagement und eine betriebliche Altersvorsorge
- Fachliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten, die individuell auf Deine Bedürfnisse abgestimmt werden

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung! Fragen beantwortet Dir gerne: Franziska Welp, Sales Director Textil-Medien, Telefon: 069 7595- 1708.

Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen als **PDF-Datei** mit Gehaltswunsch und frühestmöglichem Eintrittstermin unter Angabe der **Kennziffer 11860-2021-095** an bewerbungen@dfv.de

Deutscher Fachverlag GmbH, Mainzer Landstraße 251, 60326 Frankfurt/Main

www.textilwirtschaft.de | www.dfv.de | <https://www.instagram.com/textilwirtschaft>
www.linkedin.com/company/textilwirtschaft