



Hinter jeder sportlichen Leistung stehen Jahre des Trainings und der Selbstüberwindung. Hinter jedem Ergebnis steht Wissen, Erfahrung, Hochtechnologie und die Präzision von Swiss Timing. Als Tochterunternehmen von SWISS TIMING realisiert die ST SPORTSERVICE GmbH seit mehr als 25 Jahren den Service bei internationalen Sportgroßveranstaltungen. Wenn Sie sport- und technologie-interessiert sind und künftig an den Entwicklungen im Sport mitarbeiten möchten, bewerben Sie sich bei uns. Wir agieren auf höchstem Niveau in einem einzigartigen Umfeld. Um unsere Lösungen und Produkte weiter zu entwickeln, suchen wir ständig motivierte und innovative Mitarbeiter. Als Partner des Internationalen Olympischen Komitees werden wir den Zeitnahme-, TV-Grafik- und Datenservice in vollem Umfang bis ins Jahr 2032 und darüber hinaus realisieren. Dazu brauchen wir Sie!

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unseren Standort in Leipzig Sie als:

Senior Sales Manager (m/w/d) „Vertrieb von Sport-und Broadcast-Technologie“

Sie sind ein Teamplayer und verfügen über eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit. Sie sind selbstständiges sowie verantwortungsvolles Arbeiten gewohnt und wünschen sich außerdem ein vielfältiges, sportliches Einsatzgebiet mit langfristiger Perspektive?

Stellenprofil:

Gesucht wird ein Senior Sales Manager für die Konzeption und den Verkauf von Serviceleistungen, Technologien und technologischen Projekten für internationale und nationale Sportverbände, Veranstalter internationaler Wettbewerbe, Broadcaster, Vereine und Sportstätten weltweit. Neben der Betreuung von Bestandskunden und dem Aufbau neuer Netzwerke im Bereich Broadcast bildet die Erarbeitung von innovativen, technologischen Konzepten einen wesentlichen Schwerpunkt. Dabei überführen Sie Ideen und Erfordernisse des Marktes (Sports, Broadcast) in praxisnahe Lösungen. Als kompetenter Ansprechpartner/in für Sporttechnologie- und Broadcastfragen, begleiten Sie zudem Projekte firmenintern von der Entwicklung, über die Angebots-/Kalkulationserstellung bis zur erfolgreichen Realisierung bzw. Installation.

Verkaufsgespräche in Deutsch und Englisch sind für Sie ebenso selbstverständlich wie die Übernahme repräsentativer Aufgaben.

**Ihre Aufgaben beinhalten:**

- Konzeption und Vertrieb von Produkten und Projekten auf dem Gebiet der Sporttechnologie
- Aufbau eines Broadcastnetzwerkes - speziell in der DACH Region, sowie Verkauf von Broadcast Serviceleistungen (speziell virtuelle Technologien) in dieser Region sowie schrittweiser Aufbau weltweiter Aktivitäten
- Marktanalyse und Marktbeobachtung
- Erarbeitung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Akquise und Bestandskundenbetreuung
- Kalkulationen und Auftragsabwicklung

Ihre Qualifikationen:

- Ingenieurtechnische und/oder Broadcasterfahrungen oder vergleichbare Berufserfahrungen
- Hohe Sport-Affinität (aktiv oder begleitend)
- Vertriebserfahrung und Verhandlungsgeschick
- Im besten Fall Erfahrung bei der Erstellung komplexer Konzepte
- Seriöses und kompetentes Auftreten
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, weitere Sprachen vorteilhaft
- Bereitschaft international zu reisen
- Sicher im Umgang mit MS Office

Freuen Sie sich auf:

- Ein dynamisches und agil arbeitendes Team
- Anspruchsvolle Aufgaben in einer kreativen, sportlich geprägten Unternehmenskultur
- Eine umfangreiche Einarbeitung in innovative Technologien
- Aktives Mitwirken bei der Umsetzung von Unternehmenszielen
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag und eine leistungsorientierte Vergütung
- Attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten und Sozialleistungen

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung mit Angabe von Gehaltsvorstellung und nächstmöglichem Arbeitsbeginn gern per E-Mail an Franziska Kairys Human Resources Business Partner human-resources@st-sportservice.com.

Für weitere Informationen können Sie gerne unsere Homepage www.swisstiming.com besuchen.

Ihre Bewerbungsunterlagen werden wir nach den gesetzlichen Vorgaben zum Datenschutz behandeln.

Contact human-resources@st-sportservice.com