



Wir, die FABS Projects GmbH, sind eine moderne Agentur mit internationalem Flair. Mit Sitz direkt im Herzen der Hansestadt Hamburg sind wir sowohl für nationale wie auch internationale Projekte bestens aufgestellt. Hier in Hamburg fühlen wir uns zu Hause, in der Welt sind wir unterwegs. Die Agentur überzeugt durch flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und einem jungen, kreativen Team. Dadurch gehen wir immer mit der Zeit und bieten ein spannendes und dynamisches Arbeitsumfeld.

Zu unseren Schwerpunkttätigkeiten gehören Event & Live – Produktionen, Künstlermanagement inkl. Vermarktung, Photo- und Videoproduktionen aller Art sowie Product-Placement und Sponsoring.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

(SENIOR) KEY ACCOUNT MANAGER VERTRIEB (M/W/D)

■■■■ DEINE AUFGABEN

- Als Ansprechpartner bist du für alle Fragen des Customer Account Managements zuständig
- Aufbau und Pflege starker, langfristiger Kundenbeziehungen und Platzierungen
- Ausbau der Vertriebs- und Akquisetätigkeiten, um Chancen innerhalb des Gebiets zu identifizieren und zu erweitern
- Verhandlung von Verträgen und Vertragsabschlüssen, um den Gewinn zu maximieren
- Aufbau vertrauenswürdiger Beraterbeziehungen zu strategischen Partnern und Sponsoren
- Sicherstellung der rechtzeitigen und erfolgreichen Bereitstellung unserer Lösungen gemäß den Kundenbedürfnissen und -zielen
- Klare Kommunikation des Fortschritts der monatlichen/quartalsweisen Initiativen an interne und externe Interessengruppen
- Entwicklung des Neugeschäfts mit Bestandskunden und/oder Identifizierung von Verbesserungspotenzialen zur Erreichung der Verkaufquoten

■■■■ DAS ERWARTEN WIR

- Nachweisliche Berufserfahrung als Account Manager, Key Account Manager, Sales Account Manager, Junior Account Manager oder relevante Position
- Nachweisbare Fähigkeit, mit wichtigen Stakeholdern auf allen Ebenen eines Unternehmens zu kommunizieren, diese zu präsentieren und zu beeinflussen
- Einzigartiges Netzwerk aus unserer Branche
- Fundierte Erfahrung mit CRM-Software (z.B. Salesforce, CRM oder HubSpot) und MS Office
- Erfahrung in der Bereitstellung kundenorientierter Lösungen für Kundenbedürfnisse
- Nachweisbare Fähigkeit, mehrere Account-Management-Projekte gleichzeitig zu verwalten, ohne die Aufmerksamkeit für Details zu verlieren
- Ausgezeichnete Hör-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten sowie brillante Kommunikationsfähigkeiten
- B.A./B.S.-Abschluss in Betriebswirtschaft, Vertrieb oder relevantem Bereich

■■■■ DAS BIETEN WIR

- Ein hohes Maß an Gestaltungsraum für Deine Ideen und Verantwortung in Deiner Expertenrolle
- Spannende Herausforderungen in einem schnell wachsenden Start-up
- Großartige Arbeitsatmosphäre und inspirierende Kollegen
- Betriebliche Altersvorsorge, Home-Office
- Getränke und frisches Obst
- Gemeinsame Aktivitäten nach Feierabend oder ein Bier/Gin Tonic zum Start in den Feierabend