



Ihr Einstieg in den Profi-Sport und die Entertainment-Branche. Im Team von AEG Global Partnerships & Sales vereinen sich Eishockey und Live-Entertainment.

Im Fokus: Die Eisbären Berlin, amtierender Deutscher Meister und Rekordchampion der DEL. Mit einem Zuschauerschnitt von 12.500 Fans pro Spiel, einer Fanbase von über 360.000 Besuchern pro Saison und einem Bekanntheitsgrad von 60% aller Deutschen finden Sie bei uns die perfekte Startposition für Ihre Karriere im Sport-Business.



Zur Verstärkung unseres Sponsoring Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine /-n

Manager Sponsorship Sales (w/m/gn)

Als motivierter **Manager Sponsorship Sales** sind Sie stets auf der Suche nach interessierten Unternehmen, um einmalige Partnerschaften zu schließen. Zu Ihren Aufgaben zählen neben der Akquise von Neukunden auch der Aufbau eines eigenen Kunden-Portfolios sowie die dazugehörigen Vertragsverhandlungen. Ausgestattet mit einem umfassenden Rechtspaket haben Sie alle Möglichkeiten der Skalierung einer erfolgreichen Partnerschaft. An Heimspieltagen der Eisbären Berlin betreuen Sie Ihre Kunden vor Ort in der Mercedes-Benz Arena.

Was bringen Sie mit?

- Enthusiasmus in der Neukundenakquise (idealerweise aus dem Bereich Sport und Entertainment);
- Spaß am Spitzensport;
- starke Kommunikationsfähigkeiten am Telefon;
- Durchhaltevermögen und Überzeugung in der Kundenansprache;
- Organisationstalent und Teamgeist;
- Digitale Vernetzung;
- sicheres Auftreten, Motivation und hohe Eigenverantwortung;
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse.

Was bieten wir Ihnen:

- einen abwechslungsreichen, spannenden Job in der Welt des Eishockeys und Live-Entertainments;
- ein dynamisches Team;
- nach umfangreicher Einarbeitung eigenverantwortliche Tätigkeiten in einem etablierten, erfolgreichen Unternehmen;



- ein professionelles Arbeitsumfeld, abteilungsübergreifende Arbeit sowie ein Wertesystem, in dem Ehrlichkeit, Vertrauen und Wertschätzung einen festen Platz haben
- zahlreiche Mitarbeiter-Benefits vom Lunch-Buffer in der Arena, Firmenfahrrad, Altersvorsorge bis zu Sportkursen während der Arbeitszeit.

Was erwarten wir von Ihnen?

- hohe Eigenmotivation zum Aufbau Ihres eignen Kunden-Portfolios;
- Begeisterungsfähigkeit;
- Teamplayer.

Lust mit uns in die nächste Saison zu starten?

Dann bewerben Sie sich unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen mit Ihrem Lebenslauf [hier](#).

Ihr Ansprechpartner:

Marc Hassenzahl, Senior Director National Sales