

Stellenausschreibung

## Senior Key Account Manager (m/w)

Du hast ein souveränes Auftreten, Präsentationssicherheit und die Fähigkeit, Kunden schnell zu verstehen und zu begeistern? Du verfügst über reichlich Erfahrung mit Internet Projekten, Vertrieb, Online Marketing, Media Beratung oder Projektmanagement? Idealerweise bringst du bereits Erfahrungen aus einer Digitalfirma mit? Dann werde Teil unseres jungen, engagierten Teams am Standort Köln.

Deine Aufgaben sind genauso vielfältig wie unsere Kunden. Du akquirierst und führst wichtige Kunden in den Bereichen „Commercial“ und „Social“. Unsere Kunden sind kommerzielle Unternehmen, Banken, Verlage, aber auch Verbände und gemeinnützige Organisationen. Du erstellst Bedarfsanalysen, Angebotslegung bis hin zu eigenständiger Verkaufsabwicklung von Projekten. Dabei bist du die entscheidende Schnittstelle zwischen Kunden, Strategie, Kreation und Exekution. Deine Fähigkeiten im Projektmanagement machen es dir leicht, kundenorientierte Lösungen in Kooperation mit den Fachabteilungen zu entwickeln.

Du übernimmst Verantwortung in einem innovativen und kreativen Umfeld mit flachen Hierarchien und mit viel Gestaltungsspielraum für deine Ideen. Es erwarten dich spannende und abwechslungsreiche Aufgaben und ein breites Betätigungsfeld. Die Arbeit in unserem schnell wachsenden IT-Unternehmen bietet dir alle Freiheiten und Möglichkeiten, deine Ideen umzusetzen und dich selbst zu verwirklichen! Du berichtest direkt an den Geschäftsführer und bist Mitglied im engeren Management-Team. Diese Position bietet einem aufstrebenden Talent sich innerhalb unserer Technologiefirma weiter zu entwickeln.

### Was bringst du mit?

- Abgeschlossenes Studium und/oder eine vergleichbare Ausbildung mit Schwerpunkt Kommunikation/Marketing/Medien/BWL
- Mindestens 2-3 Jahre Erfahrung in der Kundenakquise und –beratung, idealerweise in der Digitalbranche
- Fundierte Kompetenz im Bereich der digitalen Medien

Stellenausschreibung

## Senior Key Account Manager (m/w)

- Fundierte Kompetenz im Bereich der digitalen Medien
- Sicheres Gespür für Kunden und Marken
- Selbständige, verantwortungsvolle Arbeitsweise mit einem hohen Grad an Zielorientierung
- Ausgeprägte soziale und kommunikative Kompetenz
- Gewinnende Persönlichkeit, überzeugende Präsentationsstärke und Moderationserfahrung
- Die Lust und Bereitschaft, in einem sehr jungen dynamischen Team mitzuarbeiten
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

### Warum zur Creative Shopping?

Die Creative Shopping GmbH ist ein Technologieunternehmen, das sich am Standort Köln auf die Entwicklung und den Betrieb von White Label Shopping-Marktplätzen zur Kundenbindung- und Incentivierung spezialisiert hat. Hierzu gehört u.a. die aus dem TV bekannte und von Stiftung Warentest prämierte Cashback-Plattform [www.getmore.de](http://www.getmore.de), die Charity-Shopping-Plattformen [www.helshops.org](http://www.helshops.org) sowie über 120 weitere individualisierte Shoppingportale in Europa und USA. Für unsere Onlineprojekte haben wir viele Auszeichnungen erhalten. Unser Gründer und Geschäftsführer Harald Meurer wurde 2012 als Internet-Pionier mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet und erhielt 2018 den Deutschen Exzellenz-Preis in der Kategorie Startups.

### Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann schicke uns jetzt deine aussagekräftige Bewerbung (Lebenslauf und Anschreiben unter Angabe des frühesten Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung) und überzeuge uns, warum gerade du die/der Richtige für diese reizvolle Aufgabe bei uns bist und warum wir das richtige Unternehmen für dich sind. Bewerbungen bitte ausschließlich per E-Mail an [jobs@creative-shopping.com](mailto:jobs@creative-shopping.com).