



Sales Manager im Bereich Sport - Praktikum (m/w)

Du interessierst dich für Fußball und möchtest aktiv dabei helfen, die Fußballwelt zu verbessern? Du hast Spaß daran, mit anderen Menschen gemeinsame Win-win-Situationen zu schaffen? Du möchtest nicht nur mitarbeiten, sondern wirklich einen Beitrag leisten und deine eigenen Ideen verwirklichen?

Dann bist du bei uns richtig! Wir suchen einen Mitspieler zur Verstärkung unseres Teams in Köln.

Wer wir sind

FanQ hat das Ziel, ein soziales Netzwerk für Fußballfans zu etablieren und die Fans so die Welt des Fußballs aktiv mitgestalten zu lassen. Wir heben uns von der Masse der Fußball-Apps ab, indem wir den Fan in den Mittelpunkt stellen und ihm die Möglichkeit geben, aktiv am Fußballgeschehen mitzuwirken.

Fans können in unserer Fußball-App über alle aktuellen und spannenden Themen - wie z.B. Ergebnisse, Transfers, Transfergerüchte oder Kontroversen rund um ihren Club - abstimmen, sowie ihre Meinung mit ihren Freunden und anderen Fans teilen. Sie erfahren, wie ihre Freunde und andere Fans in unserer Fußball-App abgestimmt haben und können eigene Fragen an die Community stellen – total einfach und natürlich kostenlos!

Wir machen Fanmeinungen transparent, geben Fans eine gemeinsame Stimme und die Chance, dass Vereine, Verbände, Spieler und Trainer die Stimme hören.

Deine Rolle

Vertrieb bedeutet für uns nicht nur, den Erstkontakt herzustellen, sondern eine ganzheitliche Strategie zu verfolgen, die ständig optimiert und weiterentwickelt wird. Du bist Teil eines spannenden Sales-Aufbaus, bei dem du dich aktiv einbringen kannst:

- Du identifizierst eigenverantwortlich potenzielle Kunden, in dem du diese recherchierst, evaluiert und clusterst
- Du erstellst gemeinsam mit unserem Team eine passgenaue Sales-Strategie und optimierst diese fortlaufend
- Du kontaktierst passende Kooperationspartner und B2B-Kunden und erklärst ihnen, wie sie mit FanQ eine gemeinsame Win-win-Situation schaffen können
- Du erstellst mit unserem Team individuelle Konzepte für Kooperationen und B2B-Kunden und nimmst aktiv an Gesprächen und Verhandlungen teil
- Du pflegst und aktualisierst unsere Sales-Datenbank
- Du experimentierst mit neuen Erlösmodellen und Kundengruppen, immer auf der Suche nach der nächsten Business Development-Idee, die sich in der Praxis evaluieren und umsetzen lässt
- Du arbeitest in einem interdisziplinären Team eng mit Management, Marketing und Produktentwicklung zusammen
- Du hältst die Augen und Ohren offen, um Prozesse und Strukturen zu optimieren

Du hast keine Scheu, unbekannte Menschen zu kontaktieren und sie von unserem Service zu überzeugen, weil du voll hinter dem Weg und Produkt stehst und mit Kooperationspartnern und Kunden für beide Seiten gleichermaßen Nutzen schaffen möchtest. Du kommunizierst gerne und hast Spaß daran, Deals umzusetzen, das Unternehmen wachsen zu sehen und einen Unterschied zu bewirken.

Du verfolgst mit Energie und Ausdauer deine gesteckten Ziele und möchtest vorankommen - im Team. Du liebst es, kreativ und experimentierfreudig neue Dinge auszuprobieren und in die Praxis umzusetzen. Du bist lernbegierig und willst dich ständig weiterentwickeln.

Du bist nicht nur teamfähig, sondern möchtest dich als Teil eines Teams fühlen, das gemeinsam und auf Augenhöhe an herausfordernden Zielen arbeitet. Du gehst gerne und authentisch mit Menschen um und möchtest dich mit deinem Wissen, deiner Erfahrung und Persönlichkeit einbringen.

Was du von uns mitnehmen kannst

- Die einzigartige Möglichkeit, die Fußballwelt zu revolutionieren
- Anspruchsvolle, abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeiten mit hohem Gestaltungsspielraum vom 1. Tag an
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, schnelle Lernkurven, eine Kommunikation auf Augenhöhe & coole Mitarbeitererevents
- Einblicke und Mitarbeit in unterschiedlichste Projekte unserer Mannschaft - angepasst auf deine Interessen und Fähigkeiten
- Ein interdisziplinäres Team, in dem Management und Praktikant zusammen an Projekten arbeiten
- Zugang zu interessanten Vorträgen, Schulungen und Möglichkeiten zur Weiterentwicklung im STARTPLATZ
- Flexible Arbeitszeiten, ein Praktikum zwischen 3 und 6 Monaten

Wir betrachten es als unsere Aufgabe, für unsere Mitarbeiter die Voraussetzungen zu schaffen, damit sie produktiv sein können, jeden Tag gerne zur Arbeit kommen und Raum für Entwicklung haben. Dies erreichen wir durch unsere Strukturen und die Art und Weise, wie wir miteinander arbeiten, kommunizieren und umgehen.

Wie das geht? Zentral durch produktive Rahmenbedingungen: Der Startplatz in Köln! Hier im größten Coworking Space in Nordrhein-Westfalen arbeiten viele Startups unter einem Dach, unterstützen sich gegenseitig, lernen Neues bei modernen Workshops und treffen sich für die besten Brainstormings am Kicker-Tisch!

Interessiert? Einstieg ab März 2019 möglich!

Bist du unser Stürmer/unsere Stürmerin mit Torhunger und Zug zum Tor? Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) per E-Mail (bewerbung@fanq-app.com) mit der Angabe deines bevorzugten Eintrittstermins. Wenn du Lust hast, kannst du uns auch gerne optional dein persönliches Bewerbungsvideo per Mail schicken. Fragen zu dieser Ausschreibung kannst du uns auch gerne per E-Mail stellen.