



Sales Manager

Beschreibung Aufgaben

- Sponsorenakquise und -pflege
 - Gewinnung neuer Sponsoringpartner aus der regionalen und überregionalen Wirtschaft
 - Aufbau, Pflege und Ausbau langfristiger Sponsorenbeziehungen
- Entwicklung und Vermarktung von Sponsoringpaketen
 - Erstellung individueller Angebote und Präsentationen
 - Verhandlung und Abschluss von Sponsoringverträgen
- Netzwerkpfege
 - Präsenz an den Heimspielen (ins. Heimspielen Männer) und Mithilfe bei der Betreuung der Sponsoren an den Partnerevents

Hilfs- und Arbeitsmittel

Google Drive

Zeitmanagement und Arbeitsumfeld

- Funktionär (Aufwand ca. 50-100 Stunden/Saison)
- Wichtige Termine/Phasen:
 - 01-30.06 Verkaufskampagne 1
 - 15.08 – 30.09 Verkaufskampagne 2
 - 01.11-15.12 Verkaufskampagne 3
 - 15.2-31.3 Verkaufskampagne 4
- Zeitmanagement
 - Hauptaufwand in der Zeit der Verkaufskampagnen

