



Mitarbeiter (m/w/d) Key Account-, Sponsoren- & Partnermanagement

📌 VOLLZEIT

📍 WIESBADEN

📅 AB SOFORT

SV Wehen Wiesbaden ist der Profifußballclub der hessischen Landeshauptstadt. Seit 1926 schaffen wir Identifikation im Rhein-Main-Gebiet. „**Das W vereint**“ ist unser Markenversprechen – auf und neben dem Platz. Werde Teil unseres Teams und gestalte Wachstum, Performance und Hospitality auf Bundesliganiveau.

DEINE MISSION

Du übernimmst die **End-to-End-Verantwortung für Key Accounts und Partnermanagement** – von Onboarding über Leistungsumsetzung bis **After-Sales/Retention & Expansion**. Du **steuerst VIP-Ticketing und Hospitality** für unsere Top-Kund:innen und **treibst den Sponsoring- und Event-Vertrieb** (Fußball, Konzerte, Drittveranstaltungen in der **BRITA Arena**) aktiv voran.

DEIN SPIELFELD

- **Key-Account-Ownership:** Strategische Betreuung priorisierter Partner inkl. Account-Plänen, QBRs, Renewals und Expansion (Up-/Cross-Sell)
- **Partnermanagement & After-Sales:** Proaktive Service-Exzellenz, SLA-Einhaltung, Performance-Reviews, Feedback-Loops und NPS-Steuerung.
- **Sponsoring-Umsetzung:** Planung, Aussteuerung und Compliance gebuchter Rechte auf allen SVWW-Kanälen (Stadion, Digital, Print, Content).
- **Vertrieb Sponsoring & Events:** Identifikation, Qualifizierung und Ansprache neuer Sponsoring-Partner; Vermarktung von Hospitality- und Event-Paketen (Konzerte, Corporate- und Dritt-Events)
- **VIP-Ticketing & Hospitality:** Kontingentsteuerung, Gästemanagement, Akkreditierung und Spieltagsbetreuung inkl. Qualitätskontrolle des Angebots.
- **Deals & Verhandlungen:** Erstellung maßgeschneiderter Angebote, Preisgestaltung, Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- **Events & Partnerformate:** Konzeption und Durchführung von Sponsorenevents, Netzwerktreffen und C-Level-Formaten
- **Vertrags- & Rechteumsetzung:** Sorgfältige Pflege und fristgerechte Umsetzung von Partnerschaftsverträgen inkl. Rechteinventar und Dokumentation
- **Reporting & Optimierung:** Pipeline-, Leistungs- und ROI-Reportings (z. B. Reichweiten, Aktivierungskennzahlen); kontinuierliche Prozess-Verbesserung

DEIN PROFIL

- Sehr gut abgeschlossenes Studium, bevorzugt BWL, Sportmanagement, Marketing oder Veranstaltungsmanagement; Quereinsteiger mit nachweisbarer Vertriebsexzellenz willkommen
- Mehrjährige Erfahrung in Sponsoring, Key-Account-/Partnermanagement, Vertrieb oder Ticketing; Praxis mit EVENTIM.Tixx ist von Vorteil
- Erwiesene Vertriebserfolge (Renewals, Upsells, New Business) und sicheres Stakeholder-Management auf Entscheider-Ebene
- Exzellente Dienstleistungs- und Kommunikationsstärke, souveränes Auftreten – im Tagesgeschäft, am Spieltag und bei hochrangigen Events





- Strategisch & operativ stark: strukturierte, eigenständige Arbeitsweise, Hands-on-Mentalität und Belastbarkeit (auch abends/wochenends)
- Sehr gute MS-Office-Skills (Excel, PowerPoint). Routine mit CRM-Systemen (z. B. Salesforce, HubSpot) und Ticketingprozessen von Vorteil
- Sponsoring- & Sales-DNA: unternehmerisches Denken und die Fähigkeit, komplexe Partnerschaften wertsteigernd zu entwickeln

UNSER ANGEBOT

- Fixgehalt plus leistungsorientierte variable Vergütung
- Moderne Infrastruktur, kurze Entscheidungswege, starke Marke
- Zugang zu C-Level im Mittelstand & Netzwerk im Rhein-Main-Gebiet
- Raum für eigene Ideen und schnelle Entscheidungen
- Weiterbildung, Coaching, klare Karrierepfade
- Fanshop-Rabatte, Parkplätze, JobRad, bAV, mobiles Arbeiten, Heimspiel-Tickets

Wende Dich mit Deinen Unterlagen **inkl. Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Starttermin** an **personal@svww.de**.

Hinweis: Auch wenn nicht alle Kriterien erfüllt sind – Lernkurve und Drive zählen. Bewirb Dich!

Gleichstellung: Bewerbungen aller Geschlechter und Hintergründe sind willkommen. Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir in diesem Text die männliche Form; sie schließt ausdrücklich alle Geschlechter (m/w/d) ein.

Datenschutz: Mit Deiner Bewerbung stimmst Du der Verarbeitung Deiner Daten für den Auswahlprozess zu.

