



Mitarbeiter (m/w/d) Sponsoring, Vertrieb & Event-Vermarktung

🏠 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 skalierst unsere Erlöse über Sponsoring, Hospitality und Event-Vermarktung der **BRITA Arena** (Konzerte, Corporate-Events, Kongresse). Du baust einen performanten Sales-Funnel auf, entwickelst marktfähige Pakete und schließt eigenständig ab – **für die Fußball GmbH und die Arena Events**.

DEIN SPIELFELD

- **New Business:** Systematische Identifikation, Qualifizierung und Akquise von Sponsoren & Hospitality-Käufern (regional & national).
- **Sponsoring-Entwicklung:** Konzeption und Pricing von Paketen (Naming-Rights-Flächen, Banden, Digital, Content, Promotions, CSR)
- **Event-Sales Brita-Arena:** Vermarktung von Konzert-/Veranstaltungs-Slots, Logen/Business-Seats für Events, Flächen- und Raummiete inkl. Services
- **Key-Account-Management:** Betreuung strategischer Partner, Renewal-Management, Up-/Cross-Selling über Mehrjahresverträge
- **Pitching & Verhandlung:** Erstellung und Präsentation maßgeschneiderter Angebote, Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- **Pipeline-Steuerung & Forecast:** Aufbau eines belastbaren CRM-Funnels, regelmäßige Forecasts, Deal-Reviews, Win-Loss-Analysen
- **Marktbearbeitung:** Kampagnen, Netzwerkevents, Branchen-Touchpoints (IHK, Verbände, Mittelstand, Agenturen)

DEIN PROFIL

- Sehr gut abgeschlossenes Studium, bevorzugt in den Bereichen BWL, Sportmanagement, Marketing oder Veranstaltungsmanagement. Alternativ sind auch Quereinsteiger mit nachweisbarer, einschlägiger Vertriebserfahrung willkommen
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb – ideal im Sport-/Event-Umfeld, Medien oder Sponsoring
- Nachweisbare Abschlussicherheit in lösungsorientiertem Vertrieb (Consultative Selling)
- Sehr gute Präsentations- und Verhandlungsskills in Deutsch; gute Englischkenntnisse von Vorteil
- CRM-Routine (z. B. Salesforce, HubSpot) und sicherer Umgang mit MS-Office von Vorteil
- Hohe Einsatzbereitschaft; Bereitschaft zu Abend-/Wochenendterminen.
- Unternehmerisches Mindset, Hunter-Mentalität, Resilienz.
- Ausgeprägtes Vertriebs- und Sponsoringverständnis, unternehmerisches Denken sowie die Fähigkeit, Partnerschaften strategisch auszubauen und messbar zu monetarisieren





UNSER ANGEBOT

- Fixgehalt plus leistungsorientierte variable Vergütung
- Moderne Infrastruktur, kurze Entscheidungswege, starke Marke
- Zugang zu C-Level & 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@svwww.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.

