

Die Peter Lang AG ist eine internationale Verlagsgruppe mit Hauptsitz in der Schweiz und Niederlassungen in USA, Deutschland, U.K. und Belgien. Im Rahmen der Neustrukturierung unseres internationalen Verkaufsbereiches suchen wir für Europa ab sofort eine(n)

Global Sales & Key Account Manager (in)

Aufgabe:

- Ganzheitliche Betreuung allen Key-Accountkunden (Print und digital) in der Region EMEA
- Aktiver Verkauf
- Top-Buchkunden-Verwaltung insbesondere Amazon
- Verkaufs-, Bestands- und Upselling-Analyse und geeignete Massnahmen
- Regelmässiger Kontakt mit Buchverkäufern
- Teilnahme an Buchmessen- und Bibliothekskonferenzen
- Quartals-Bewertungen
- Buch Aktionen und Kampagnen
- E-Book Library Geschäftsentwicklung und Pipeline Management
- Weiterentwicklung der Preisstrategie für die Digitalprodukte
- Weiterentwicklung der Digital und Printprodukte im Marketingmix des Hauses
- Planung und Durchführung digitaler Marketingplatzierungen und individueller Verkaufskonzepte beim Kunden

Bildung/Qualifikation/Fähigkeiten

- Mindestens 5 -8 jährige Berufserfahrung im Verkauf (auch in zweiter Reihe)
- Sehr gute schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten, Liebe zum Detail
- Starke Analyse-, Berichts-, und Präsentationsfähigkeiten
- Fähigkeiten mit automatisierten Prozessen/CRM umzugehen
- Sprachkenntnisse Englisch/Deutsch fließend, Französisch wünschenswert
- Masterstudium der Geistes- und Sozialwissenschaften
- Berufserfahrung im wissenschaftlichen Verlagswesen/Vertrieb
- Kenntnisse der Office-Suite
- Teamplayer

Arbeitszeit: 100%

Wann: ab sofort

Einer aufgeschlossenen, erfahrenen und engagierten Person, die Initiative zeigt bieten wir eine anspruchsvolle Aufgabe mit Herausforderung und Entwicklungspotenzial.

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit dem Vermerk „Persönlich/Vertraulich“ an per E-Mail an: b.matzek@peterlang.com.

Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen!