



Die Madsack Market Solutions GmbH sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt am Standort Hannover einen

Marketing- und Salesmanager zur Steuerung der telefonischen Kundenakquise (m/w/d)

MADSACK Market Solutions

Die MADSACK Market Solutions verantwortet innerhalb der Mediengruppe als zentraler Ansprechpartner die Konzeption neuer, innovativer sowie die Optimierung und Digitalisierung bestehender Vermarktungsaktivitäten in allen Kanälen. Durch verlagsübergreifendes Sales- und Marketing Know-How gilt es als das Vorzeigemodell der Medienbranche. Im Bereich B2C betreut die MADSACK Market Solutions 21 in- und externe regionale Tageszeitungstitel entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Fundierte Customer Behavior Analysen von täglich 1.3 Mio Lesern im Print und Digital sowie hohe Testing Affinität versetzen uns dabei in die Lage, die regionalen Medienhäuser stets effektiv und effizient bei der Neukunden-Akquise zu unterstützen. Zur konzernweiten Steuerung der Vertriebspartner im telefonischen Abovertrieb sowie zur inhaltlichen Weiterentwicklung der Central Dialing Software suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen „Channel Manager Telesales B2C“.

Ihre Aufgaben

- Sie sind zentraler Ansprechpartner zur Umsetzung von Maßnahmen für den telefonischen Abovertrieb Print und Digital angeschlossener regionaler Tageszeitungen
- Sie stehen in engem Kontakt mit den Vertriebsdienstleistern/Call Centern und steuern diese im direkten Tagesgeschäft mit Hilfe der eingesetzten Central Dialing Software
- Gemeinsam mit dem Team erarbeiten Sie Entwicklungsanforderungen an die eingesetzte Software zur stetigen Verbesserung des Kundenerlebnisses (Customer Insights, Next Best Offer, Kontaktstrecken)
- Sie tragen mit aussagekräftigen Analysen des Kundenverhaltens zur strategischen Entschei-

dungs- und Angebotsfindung bei und beraten angeschlossene Verlage hinsichtlich Wirtschaftlichkeit und Aufgabenrelevanz

- Sie haben sowohl die Bedürfnisse der Sales-Agents und Supervisoren als auch die wirtschaftlichen Bedürfnisse der betreuten Verlage stets im Blick

Ihr Profil

- Kennntnis gängiger Office- sowie Projektmanagement-Tools, Erfahrung mit SAP- und CRM-Systemen von Vorteil
- Erfahrung im Bereich Call Center oder dem Vertrieb von Dauerschuldverhältnissen sowie Kenntnis kennzahlenbasierter Steuerung
- Hohe technische Affinität, zusätzlich von Vorteil: Kenntnisse im Handling und der Administration einer Dialing Software
- Proaktive, ergebnis- und lösungsorientierte Arbeitsweise gepaart mit ausgeprägter Hands-On-Mentalität
- Analytische und unternehmerische Denkweise

Wir bieten Ihnen

- Flache Hierarchien und kurze Dienstwege in einem dynamischen und aufgeschlossenen Team
- Systematisches Fort- und Weiterbildungsprogramm zur Vertiefung und Erweiterung Ihrer Kompetenzen
- Flexible Arbeitszeiteinteilung

Ihre Bewerbung

Bitte sende Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter dem Button **Jetzt Bewerben** zu. Bei Fragen zur Ausschreibung steht Ihnen Christoph Sander vorab gerne telefonisch unter 0511 518-4215 zur Verfügung.