

JA



Denker oder Macher?

JA

Unsere Mission? Wir kombinieren das Beste aus zwei Welten! Die Reichweite und Erfahrung der klassischen Verlagswelt mit den Möglichkeiten digitaler Recruiting-Strategien. Ob Print-Stellenanzeigen, Online-Jobplattformen oder Social-Media-Kampagnen, wir helfen Unternehmen, die richtigen Talente zu erreichen.

Und du? Du bist unser Gesicht im **gesamten Verbreitungsgebiet Schleswig-Holstein**.

WIR SUCHEN IN VOLLZEIT AB SOFORT

KEY ACCOUNT MANAGER B2B (M/W/D) RECRUITING SOLUTIONS

• HAMBURG • SCHLESWIG-HOLSTEIN •

Deine Aufgaben:

- **Neukundengewinnung:** Dein Vertriebsgebiet? Ganz Schleswig-Holstein. Von unseren Standorten in Hamburg oder Flensburg aus gewinnst du neue Kunden und überzeugst vor allem im Großkundensegment.
- **Bestandskundenbetreuung:** Du betreust deine Bestandskunden persönlich und entwickelst ihre Recruiting-Strategie ganzheitlich weiter.
- **Mediaplanung:** Du erstellst maßgeschneiderte Mediapläne, die Print- und Online-Formate optimal verbinden.

Dein Profil:

- **B2B-Vertriebserfahrung:** Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Medien-/Verlagsumfeld oder im Bereich Recruiting-Lösungen.
- **HR-Tech-Affinität:** Begeisterung für digitale HR-Tools wie Jobbörsen, Social Recruiting oder Programmatic Advertising.
- **Kommunikationsstärke:** Überzeugendes Auftreten, Verhandlungssicherheit sowie Freude am Netzwerken und am Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen.
- **Antriebskraft:** Mit deinem strategischen Blick verbindest du Eigenmotivation, eine strukturierte

- **Beratung & Präsentationen:** Du führst Präsentationen und Beratungsgespräche vor Ort und digital.
- **Marktbeobachtung:** Du identifizierst Geschäftschancen und lebst eine aktive Marktbeobachtung im Recruiting-Umfeld.
- **Netzwerkaufbau:** Du nimmst aktiv an HR-Messen und HR-Kundenveranstaltungen teil und baust dir dadurch ein HR-Netzwerk in der Region auf.
- **Teamarbeit:** Du arbeitest eng mit unseren Teams aus Produktmanagement, Kampagnenmanagement und Online-Marketing zusammen.

Arbeitsweise und Ideenstärke und trägst so aktiv zum Wachstum eines innovativen Unternehmens bei.

- **Kennzahlenorientierung:** Fundiertes Verständnis relevanter KPIs (z. B. Umsatz, ROI, CAC, CLV, Conversion Rates) und die Fähigkeit, diese für deine eigenen Vertriebsaktivitäten gezielt einzusetzen.
- **Reisebereitschaft:** Du bist regelmäßig bei deinen Kunden vor Ort und betreust dein Vertriebsgebiet persönlich.

Einige unserer Benefits und Vorteile:



Standort

Ob Heimatrückkehr oder Neustart: Wir unterstützen mit einem Umzugsbonus und helfen bei der Wohnungssuche.



Dienstwagen

Für deine Kundentermine hast du die Option auf einen Dienstwagen, den du privat nutzen kannst (1 %-Regelung).



Gesundheit

Firmenfitness: Mit unserem EGYM Wellpass Angebot stark vergünstigt mehr als 8.000 Sport- und Wellnessmöglichkeiten nutzen.



Familie

Raum fürs Wesentliche: Mit betrieblichen Sonderurlaubstagen und Kitazuschuss!



Soziales

Betriebliches Sozialberatungsangebot für herausfordernde Lebenssituationen.



Flexibilität

Vertrauenarbeitszeit, 30 Tage Urlaub und bei langfristiger Planung auch die Möglichkeit eines Sabbaticals.



Weiterbildung

Interne Lernplattform, individuelle Coachings und hybride Workshopformate, standort- und teamübergreifend.



Vergünstigungen

Mehr Netto vom Brutto: Mit JobLunch und exklusiven Mitarbeiterrabatten bei über 1.500 Anbietern einkaufen und sparen.



Altersvorsorge

Vermögenswirksame Leistungen und ein Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge



Veranstaltungen

Wir feiern Erfolge gemeinsam: Ob Sommerfest, Teamevent oder After-Work!

Die PUSH ist Teil von NOZ/mh:n MEDIEN - eine der zehn größten regionalen Mediengruppen Deutschlands. Wir kümmern uns um die Planung und Gestaltung sowie Umsetzung von Werbekampagnen und analysieren präzise neue Markttrends. Darüber hinaus entwickeln wir Technologien und Prozesse für die zielgerichtete Monetarisierung unserer Apps und Portale.

HABEN WIR DICH ÜBERZEUGT?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Jetzt bewerben

PUSH Publisher Sales Hub GmbH

Geschäftsbereichsleitung Stellenmärkte: Mariko Schmoll · mariko.schmoll@publishersaleshub.de

www.noz-mhn.de



Ein Unternehmen der

