

Sales & Key Account Manager (m/w)



Du willst die Zukunft der Fitnessbranche aktiv mitgestalten? Als Sales & Key Account Manager (m/w) arbeitest du in einem dynamischen Team und hast die Möglichkeit den Aufbau und die Weiterentwicklung eines Start-ups der Otto Group selbstständig voranzutreiben.

Über Fitfox

Als Teil der Otto Group, revolutioniert Fitfox die Sportbranche mit einer überregionalen Plattform, die jeden Monat tausende Menschen bewegt und eine Sportvielfalt ohne Verträge ermöglicht. In mittlerweile mehr als 50 Städten und mit über 3000 verschiedenen Aktivitäten bietet Fitfox seinen Kunden ein großes Angebot, um sich ungebunden sportlich zu betätigen.

Das Fitfox-Team hat seinen Sitz im Herzen Hamburgs, unweit von Binnenalster und Rathaus entfernt.

Für den Bereich Marketing suchen wir **ab sofort** einen ambitionierten Sales & Key Account Manager (m/w), der die Entwicklung neuer Geschäftsfelder vorantreibt, uns bei der Akquisition neuer Partner hilft und gekonnt mit den bestehenden Kunden umgeht.

Was dich erwartet:

- In unserem kleinen, dynamischen Team hast du die Möglichkeit durch deine eigenen, kreativen Ideen das Wachstum unserer Onlineplattform zu steigern
- Akquisition und Begeisterung von Neukunden
- Auf- und Ausbau von langfristigen Partnerschaften, um unsere Ziele nachhaltig zu erreichen
- Ganzheitliche und eigenverantwortliche Kundenbetreuung – sowohl auf B2B- als auch auf B2C-Ebene
- Eine offene und leistungsorientierte Unternehmenskultur
- Die Dynamik eines Startups auf der einen und die Vorteile der Otto Group auf der anderen Seite
- Flache Hierarchien, die viel Eigenverantwortung, Gestaltungsspielraum und Entwicklungspotenzial bieten
- Du analysierst Maßnahmen sowohl qualitativ als auch quantitativ und leitest Optimierungspotentiale hinsichtlich KPIs, Partner, Kunden etc. ab
- Stetige Weiterentwicklung sowohl auf persönlicher, als auch auf unternehmerischer Ebene über alle Fachbereiche hinweg

Was du mitbringen solltest:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium der BWL, Wirtschaftswissenschaften oder einer vergleichbaren Fachrichtung und bereits Berufserfahrung im Bereich Sales & Key Account Management
- Du bist hochmotiviert, diese Erfahrungen bei Fitfox einzubringen und Teil der Erfolgsgeschichte zu werden
- Du besitzt verkäuferisches Talent
- Du hast grundsätzliches Interesse an digitalen Geschäftsmodellen und bist bereit, bei uns die Digitalisierung der Fitnessbranche anzukurbeln
- Du hast eine offene und positive Persönlichkeit und verstehst es, unternehmerisch zu denken
- Du arbeitest zielorientiert, kreativ und hast den unbedingten Willen den persönlichen Erfolg durch die eigene Leistung zu bestimmen
- Du bist ein Teamplayer, liebst die Abwechslung und hast eine Hands-On Mentalität
- Du bringst ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch mit
- Dickes Plus: Berufserfahrung im telefonischen Vertrieb – idealerweise im B2B-Umfeld

Was wir dir bieten:

- Ein leistungsstarkes Team auf Augenhöhe, in dem du dich mit all deinen Ideen einbringen und maßgeblich am Erfolg von Fitfox beteiligen kannst
- Flexible Arbeitszeiten und ein moderner Arbeitsplatz
- Attraktive Arbeitgeberleistungen durch die Otto Group (15% Personalrabatt bei OTTO.de, subventionierte HVV-Proficard etc.)
- Frisches Obst und kostenlose Getränke stehen dir zur freien Verfügung
- Mitarbeit bei einem mit Herzblut und Spaß geführtem Unternehmen

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann sende deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung an jobs@ogds.de. Dein Kontakt ist Alexandra.