



studiVZ.net und schülerVZ.net gehören zu den größten und am schnellsten wachsenden Social Networks in Europa, die sich mittlerweile als täglich genutztes Kommunikationsmittel neben Email und SMS bei vielen Jugendlichen etabliert haben. Bereits heute sind weltweit über sechs Millionen Studenten und Schüler registrierte Nutzer auf studiVZ, schülerVZ und den Seiten in Frankreich, Spanien, Lateinamerika, Italien und Polen. Seit Anfang 2007 gehören wir zur Holtzbrinck-Verlagsgruppe.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen erfahrenen

Vice President Sales (m/w)

Ihre Aufgaben:

Die/Der Vice President Sales trägt die volle Umsatzverantwortung für das Unternehmen, d.h. sie/er verantwortet den Verkauf der verkaufbaren Onlinewerbeinventare auf den Plattformen/Websites sowie die Realisierung möglicher weiterer Erlösmodelle. Momentan ist das Vertriebsteam in zwei Bereiche organisiert:

- Ein Bereich, der die Beziehung zu unserem Vermarkter GWP managt
- Ein In-House-Sales Bereich

Die zukünftige Aufgabenverteilung und Teamkonstellation ist komplett vom VP Sales zu gestalten. Der VP Sales berichtet direkt an den CEO. Das Vertriebsteam besteht zurzeit aus 7 Mitarbeitern und soll in 2008 auf mindestens die doppelte Größe, also 14 oder mehr Mitarbeiter anwachsen, abhängig vom Umsatzerfolg.

Ihr Profil:

- Der richtige Kandidat gehört zu den ausgewiesenen Top 20 Online-Werbebetriebsprofis im deutschen Internet. Sie/Er ist zzt. in führender Vertriebs- und Umsatzverantwortung bei einem großen, werbefinanzierten Online-Medium oder bei einem der großen Vermarkter
- Mehr als 10 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb/Verkauf von werbefinanzierten Medien und Online-Medien
- Umfangreiche Personalführungsverantwortung im Vertrieb
- Sehr starker Kommunikator, sehr starker, den Raum füllender Auftritt und Präsenz, brillante Präsentations- und Public-Speaking-Skills, Ausnahme-Verkaufstalents
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift, eine weitere Fremdsprache wäre sehr gern gesehen
- BWL-Studium (o.ä.) an einer namhaften Universität mit hervorragendem Abschluss. Zusätzliche Ausbildungen wären sehr gern gesehen, z.B. Werbekauffrau/-mann, z.B. MBA im Ausland
- Ergebnis- und lösungsorientiert, truth-seeking, data + customer insights driven
- Auslandserfahrung, entweder im Studium, durch Praktika oder im Beruf
- Wirklicher Teamplayer, der andere – Kunden, Mitarbeiter, Kollegen, Vorgesetzte – begeistern und überzeugen kann
- Sowohl „Sprinter“ als auch „Marathon“-Fähigkeiten, die nötige Hartnäckigkeit, auch dickere Bretter bohren zu können
- Erfolgreiche Erfahrung im Start-Up-Umfeld, d.h. im Aus- und Aufbau eines erfolgreichen Vertriebsteams in einem jungen, sehr stark wachsenden Unternehmen
- Hunger und Lust auf ehrgeizige (Umsatz-)Ziele und deren unbedingtes Erreichen

Wir bieten weitreichende Gestaltungs- und Entwicklungsmöglichkeiten im spannendsten Start-Up Unternehmen Europas mit kurzen Entscheidungswegen und hoher Eigenverantwortlichkeit. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer zeitlichen Verfügbarkeit und Ihren Gehaltsvorstellungen!

jobs@studiVZ.net

studiVZ Ltd.
Saarbrücker Str. 38
D-10405 Berlin

