



# C.H. BECK

Recht – Steuern – Wirtschaft

Die Unternehmensgruppe C.H. BECK beschäftigt als führendes Medienunternehmen mehr als 2.000 Mitarbeiter in Europa. Mit dem Verlagsgeschäft im rechts- und geisteswissenschaftlichen Bereich sowie eigener Druckerei, Verlagsauslieferung, Buchhandlungen, Seminarunternehmen, E-Commerce- und Web-Plattformen sowie verschiedenen Beteiligungen deckt C.H. BECK das gesamte Portfolio eines innovativen Medienhauses ab – vom Printmedium bis zu komplexen Online-Datenbanklösungen für juristische Fachinformationen.

Im **Bereich Media Sales** am Standort München-Schwabing besetzen wir die Stelle als

## Sales Manager (m/w/d) für unsere digitalen Karriere-Plattformen

### Ihre Aufgaben

Als Sales Manager tragen Sie maßgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg unserer marktführenden Fachmedien und Karriere-Plattformen (u.a. BECK Stellenmarkt, NJW) bei.

Sie akquirieren Neukunden, betreuen in eigener Verantwortung Bestandskunden und verkaufen proaktiv Stellen-, Image-, Produktanzeigen (in Print und Online-Medien) sowie digitale Werbeformen. Hierzu beraten Sie am Telefon, digital via Teams/Zoom und „Face to Face“ Anzeigenkunden wie Werbeagenturen und entwickeln crossmediale Paketlösungen.

Der Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit liegt auf der Vermarktung und Entwicklung unserer digitalen Marken ([www.beck-stellenmarkt.de](http://www.beck-stellenmarkt.de) + [www.wiwicareer-vahlen.de](http://www.wiwicareer-vahlen.de)) sowie weiterer Personalmarketing-/Recruiting- und Employer-Branding-Instrumente.

Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins bitte an [bewerbung@beck.de](mailto:bewerbung@beck.de).

Verlag C.H. BECK  
Personalabteilung  
Wilhelmstr. 9  
80801 München

### Ihr Profil

Nach erfolgreichem Abschluss Ihres Studiums oder Ihrer kaufmännischen Ausbildung haben Sie idealerweise erste Erfahrungen in der Vermarktung digitaler Werbeformen erworben. Sie sind neugierig, kreativ und zeichnen sich durch ausgeprägtes verkäuferisches Denken und hohe Kundenorientierung aus. Sie haben Freude am aktiven Verkauf, experimentieren gerne, ohne Ihr Ziel aus den Augen zu verlieren und motivieren sich immer wieder, beste Verkaufserfolge zu erzielen. Mit Ihrem souveränen Auftreten, Ihrer Kommunikationsstärke und Ihrem Verhandlungsgeschick überzeugen Sie uns und Ihre Kunden.

### Unser Angebot

- Herausragende Markt- und Wettbewerbsposition
- Hohe Qualitäts-, Innovations- und Erfolgsorientierung
- Breit angelegter Aufgabenbereich in einem kollegial agierendem Team
- Individuelle Programme zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Flexible Arbeitszeit + Home-Office-Angebote
- Umfassendes Sport- und Gesundheitsangebot
- Leistungsgerechte Vergütung (fix + variabel) sowie umfassende Sozialleistungen

Vieles mehr unter [Arbeiten bei C.H. BECK](#).