



C.H. BECK

Recht – Steuern – Wirtschaft

Die Unternehmensgruppe C.H.BECK ist ein führendes Medienunternehmen. Mehr als 2.000 Mitarbeiter an verschiedenen europäischen Standorten arbeiten an der Produktion und Vermarktung eines breiten juristischen und wissenschaftlichen Fach- sowie eines anspruchsvollen Sachbuch- und Literaturprogramms. Mit dem multimedialen Verlagsgeschäft im In- und Ausland, eigenen Druckereien, Verlagsauslieferungen, Buchhandlungen, Seminarunternehmen und verschiedenen Beteiligungen deckt C.H.BECK das gesamte Portfolio eines modernen Medienhauses ab – vom Printmedium bis zu komplexen Online-Datenbanklösungen.

Am Standort München-Schwabing besetzen wir die Stelle als

Vertriebsleiter (m/w/d) elektronische Publikationen

Ihre Aufgaben

Sie verantworten den Vertrieb unseres zentralen Digital-Produktes beck-online.DIE DATENBANK mit direkter Berichtslinie an die Geschäftsleitung Vertrieb und Marketing. Ihre Aufgaben umfassen insbesondere:

- Leitung des Außen- und Innendienstes für den Verkauf von beck-online.DIE DATENBANK mit ca. 25 Mitarbeitern
- Umsetzung und kontinuierliche Weiterentwicklung unserer erfolgreichen Wachstumsstrategie
- Betreuung und Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen sowie Akquisition neuer Kunden aus Wissenschaft und Praxis
- Entwicklung von Strategien zur Erschließung von Marktpotenzialen auf der Basis von Branchen- und Kundenanalysen
- Optimierung von Strukturen, Prozessen und Ressourcen sowie Realisierung von Synergien und Kostenpotenzialen
- Aufbau eines Netzwerks zu Branchenmitgliedern, großen Kundengruppen, Meinungsbildnern und Entscheidungsträgern

Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins bitte an bewerbung@beck.de.

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

Ihr Profil

Sie verfügen über mehrjährige positionsrelevante Erfahrung im Vertrieb, möglichst im Key Account Management beratungsintensiver elektronischer Produkte. Idealerweise bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes rechts- oder wirtschaftswissenschaftliches Hochschulstudium
- Sehr gute Kenntnisse der IT-gestützten Arbeitsweise und des Mediennutzungsverhaltens juristischer und steuerrechtlicher Zielgruppen
- Expertise in der Identifizierung von Marktpotenzialen und neuer Kundenbedürfnisse sowie Erfahrung mit der Entwicklung daraus abgeleiteter markt- und kundenorientierter Lösungen
- Erfahrung in der Führung von Vertriebsteams im Außen- und Innendienst
- Hohe Verhandlungs- und Abschlussstärke sowie ausgeprägte analytische und konzeptionelle Kompetenz
- Flexibilität, Belastbarkeit und Reisebereitschaft

Unser Angebot

- Herausragende Markt- und Wettbewerbsposition
- Hohe Qualitäts-, Innovations- und Erfolgsorientierung
- Breit angelegter Verantwortungsbereich
- Unterstützung durch ein professionelles Außen- und Innendienstteam
- Leistungsgerechte Vergütung (fix und variabel)

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