

Account Executive - Dublin, Ireland



Als Account Executive für Zevas berätst und baust du Beziehungen zu Unternehmen unterschiedlicher Größe aus dem deutschen Markt auf, die innovative Werbeprodukte für ihre digitalen Marketingkampagnen einsetzen möchten. Du wirst vor Ort mit unserem Kunden zusammenarbeiten, einem führenden Unternehmen für soziale Netzwerke mit über 330 Millionen Benutzern. Du sprichst mit Entscheidungsträgern per Telefon, E-Mail und Social-Media-Plattformen, um ein Verständnis für ihre geschäftlichen Anforderungen zu erhalten. Du entwickelst Marketingstrategien, erstellst Medienpläne, startest Kampagnen und optimierst den Erfolg, um sie dabei zu unterstützen, ihre Marketing- und Geschäftsziele zu erreichen.

Hierbei handelt es sich um eine outbound, hochgradig beratende Account Executive-Rolle, bei der du deine vierteljährlichen Ziele durch den Aufbau und das Management der Beziehungen deiner Kunden und den konstanten Abschluss von Deals durch die Bereitstellung der richtigen Werbelösungen ständig übertreffen wirst. Du erhältst intensive Verkaufs- und Produktschulungen sowie Mentoring und Coaching vom Management und Senior-Account-Managern. Erfolgreiche Account Executives haben auch Chancen der Karriereentwicklung, da dies ein schnell wachsendes und sich entwickelndes Projekt ist, das vor Ort mit unserem Kunden zusammenarbeitet.

Wen wir suchen

- Du sprichst fließendes Deutsch und professionelles Englisch, starke schriftliche und mündliche Geschäftskommunikationsfähigkeiten.
- Du hast den Wunsch, in einer schnelllebigen, zielorientierten Umgebung zu arbeiten.
- Du bist ein Teamplayer, der bereit ist Teamkameraden zu unterstützen.
- Du bist ständig bemüht, dich zu verbessern, und suchst nach Coaching und Anleitung von Kollegen und Managern.
- Du bist sehr diszipliniert, mit hervorragendem Zeitmanagement und organisatorischen Fähigkeiten.
- Du weißt, wie Unternehmen funktionieren und hast einen guten Geschäftssinn, einschließlich der Kenntnis verschiedener Geschäftsmodelle und der Bedeutung der Kapitalrendite.
- Du bist eine Person mit hoher Integrität und hast ein echtes Interesse daran, dem richtigen Kunden jedes Mal die richtigen Lösungen zu liefern.

Leistungen

- Gehalt: 28k € + 8k € Bonus - OTE 36k €
- Schulungsprogramm: Dreiwöchiges intensives Schulungsprogramm für Vertrieb und Produkt sowie fortlaufende Schulungen.
- Vergünstigungen: Kostenfreie Speisen und Getränke, Tischtennisplatte und Spielzimmer, zentral gelegenes Büro in Dublin 2.

Bei Interesse bitte Kontakt aufnehmen mit Sara Hildebrandt, Head of New Projects, shildebrandt@zevas.com