



Director Sales & Business Development

Wer Wir Sind

Goodlive ist ein innovationsorientiertes Unternehmen im Live-Entertainment-Bereich. Unser Ziel ist es einmalige Momente zu erschaffen. Durch eine flexible Struktur und unser einmaliges Kollektiv aus Mitarbeitern und Partnern, sind wir in der Lage maßgeschneidert Events aus einer Hand anzubieten, ohne den Fokus für unsere Künstler, Kunden und Partner zu verlieren. Dabei geht für uns geschäftlicher Erfolg und soziale Verantwortung immer Hand in Hand.

Zur Goodlive gehört unter anderem das Lollapalooza Festival Berlin, Melt Festival, Splash! Festival, Wanderlust, Melt! Booking, Herokey, Gastrobüro, Gemeinsame Sache & Ferropolis.

Wen Wir Suchen

Als **Director Sales & Business Development** hast Du mit Deinem Team den Auftrag, die einzelnen Unternehmungen und Projekte der Goodlive bestmöglich zu vermarkten. Durch das Identifizieren und die Erarbeitung neuer Vermarktungsansätze arbeitest Du gleichzeitig entscheidend an der Weiterentwicklung unserer Projekte mit.

Deine Aufgaben

- Team- und Projektverantwortung
- Kontinuierliche Optimierung und Weiterentwicklung der Prozesse im Bereich Sales & Business Development
- Analyse aktueller Branchen- und Marktentwicklungen
- Identifizierung von Trends und neuen Geschäftsmöglichkeiten zur Vermarktung aller Unternehmungen und Projekte von Goodlive
- Akquise, Steuerung und Pflege bestehender und neuer Partner
- Entwicklung neuer Vermarktungsmöglichkeiten aus unseren Unternehmungen und Projekten heraus mit Hilfe geeigneter Maßnahmen zur Erarbeitung neuer Konzepte und Ideen
- Regelmäßiger Austausch mit allen Projektleitern
- Reporting an die Geschäftsführung
- Umsatzprognosen, Definition und Abstimmung von Vermarktungszielen, sowie die Verantwortung für deren Einhaltung
- Evaluation laufender und abgeschlossener Projekte

Dein Profil

- Mindestens 5+ Jahre Erfahrung im Bereich Sales & Business Development
- Führungserfahrung
- Umfassendes bestehendes Netzwerk in den für uns relevanten Bereichen
- Erfahrungen im Bereich des Aufbaus und der Pflege von Kundenbeziehungen
- Kenntnisse über aktuelle Trends und Marktentwicklungen
- Analytisches & Strategisches Denken
- Ziel- & umsatzorientierte Arbeitsweise
- Kommunikations- und präsentationsstark im Umgang mit verschiedenen Stakeholdern
- Verhandlungs- und abschlussstarker „Allrounder“
- Selbstbewusstes, sympathisches Auftreten
- Kreativität & Gespür für innovative Denkansätze
- Teamplayer
- Hohe Einsatz- und Reisebereitschaft
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch

Die Vorteile

- Arbeiten in einem hochmotivierten, großartigen Team
- Ein angenehmes und modernes Arbeitsumfeld
- Tägliche Kommunikation mit unserem internationalen Netzwerk
- Herausfordernde Tätigkeiten in einem dynamischen Umfeld

Arbeitsort: Berlin-Kreuzberg

Beginn: sofort

Wenn wir Dein Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung. Neben Deinem Lebenslauf bitten wir Dich um ein kurzes Anschreiben, in dem Du die Gründe für Deine Bewerbung sowie Deine Gehaltsvorstellungen angibst. Bitte sende Deine Unterlagen per Email an: jobs@goodlive.ag (max. 10 MB).