

# **Sales Manager**

## **Beschreibung Aufgaben**

- Sponsorenakquise und -pflege
  - Gewinnung neuer Sponsoringpartner aus der regionalen und überregionalen Wirtschaft
  - Aufbau, Pflege und Ausbau langfristiger Sponsorenbeziehungen
- Entwicklung und Vermarktung von Sponsoringpaketen
  - Erstellung individueller Angebote und Präsentationen
  - Verhandlung und Abschluss von Sponsoringverträgen
- Netzwerkpflge
  - Präsenz an den Heimspielen (ins. Heimspielen Männer) und Mithilfe bei der Betreuung der Sponsoren an den Partnerevents

## **Hilfs- und Arbeitsmittel**

Google Drive

## **Zeitmanagement und Arbeitsumfeld**

Funktionär (Aufwand ca. 50-100 Stunden/Saison)

Wichtige Termine/Phasen:

01-30.06 Verkaufskampagne 1

15.08 – 30.09 Verkaufskampagne 2

01.11-15.12 Verkaufskampagne 3

15.2-31.3 Verkaufskampagne 4

Zeitmanagement

Hauptaufwand in der Zeit der Verkaufskampagnen