

Media Sales Specialist (m/w/d)

Verkaufsgebiet Tirol

 Deutsch

RefNr. 2026-02650/IV | 15.01.2026

Du brennst dafür, starke Kundenbeziehungen aufzubauen und regionale Unternehmen sichtbar zu machen. Du nutzt deine Leidenschaft für Verkauf und Beratung und gestaltest den Werbemarkt aktiv mit – dein nächster Karriereschritt wartet!

Für unseren Kunden, ein führendes Medienhaus mit starker regionaler Präsenz, suchen wir für das Verkaufsgebiet Tirol zum ehestmöglichen Eintritt eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die crossmediale Kampagnen entwickelt und mit Überzeugungskraft neue Kund*innen gewinnt.

Arbeitszeit: Vollzeit

Ort: TIR

Deine Aufgaben

- In dieser Rolle bist du Ansprechperson für Werbekund*innen in deinem regionalen Verkaufsgebiet und dir ein nachhaltiges Kundennetzwerk aufzubauen
- Du kombinierst klassische und digitale Medienformate, entwickelst kreative Konzepte und gewinnbringende Lösungen für crossmediale Kampagnen – von Print über Online bis hin zu Content-Formaten, Advertorials und sowie Event- und Sonderformaten
- Dein Fokus liegt klar auf der aktiven Neukundengewinnung. Gleichzeitig baust du bestehende Kundenbeziehungen strategisch aus und treibst den digitalen Umsatzanteil kontinuierlich voran
- Du vermarktest regionale Platzierungen ebenso wie – bei Bedarf – Kampagnen in der Gesamtauflage. Du gewinnst auch Kunden aus dem benachbarten Südtirol bzw. auch aus Bayern
- Du beobachtest Markt, Zielgruppen und Wettbewerb und leitest daraus Verkaufschancen ab

Das bringst du mit

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Nachweisbare mehrjährige Verkaufserfahrung – idealerweise im B2B- bzw. Dienstleistungsumfeld. Erfahrung in der Medienbranche ist ein Plus, aber kein Muss
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Abschlussorientierung
- Hohe Eigenmotivation, Proaktivität und Freude an Neukundenakquise
- Beziehungsorientierte Persönlichkeit, die gerne persönlich bei Kund*innen vor Ort ist
- Digitale Affinität und Interesse an innovativen Werbe- & Content-Formaten
- Analytische, strukturierte Arbeitsweise und gutes Gespür für Kundenbedürfnisse
- Teamplayer-Mentalität sowie lösungsorientiertes Handeln auch in herausfordernden Situationen
- Versiert in MS Office (Excel, PowerPoint, Word) sowie geübter Umgang mit CRM-Tools für Vertriebszwecke

- Eigener PKW und Mobilität im zuständigen Bundesland (Kilometergeld wird selbstverständlich bezahlt)

Das erwartet dich

- Eine abwechslungsreiche Sales-Rolle mit viel Gestaltungsspielraum am Standort Innsbruck
- Starker regionaler Fokus mit gleichzeitig attraktiven überregionalen Vermarktungsmöglichkeiten
- Ein etabliertes Medienumfeld mit klarer digitaler Wachstumsstrategie
- Angenehmes Arbeits- und Betriebsklima in einem kollegialen Team sowie kurze Entscheidungsweg
- Fixanstellung (38h/Woche) mit flexibler Gleitzeitregelung und Möglichkeit zu Homeoffice nach Vereinbarung
- Attraktives leistungsorientiertes Vergütungsmodell
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Attraktive Vergünstigungen bei Kooperationspartnern

Das Jahresbruttogehalt inklusive variabler Gehaltsbestandteile für diese Position auf Vollzeitbasis beträgt 65.000,- (all-in). In Abhängigkeit deiner Qualifikation und Erfahrung besteht die Bereitschaft zur Überzahlung.

Leistungen



Ansprechpartner



Petra Kletecka

+43 (1) 523 49 44-277