



**HEIMAT
DES
HANDBALLS**
SEIT 1861.

Sales Manager:in | Partnernetzwerk (m/w/d)

Vollzeit / Gummersbach / Berufserfahrene / ab sofort

Der VfL Gummersbach gehört zu den traditionsreichsten und erfolgreichsten Handballvereinen der Welt. Wir haben den Sport wie kaum ein anderer geprägt, Legenden hervorgebracht und sind bis heute das Aushängeschild einer ganzen Region. Als „Heimat des Handballs“ haben wir uns konsequent professionalisiert und nachhaltig weiterentwickelt – sportlich, wirtschaftlich und strukturell. Jetzt wollen wir neue Maßstäbe setzen – und suchen dafür eine starke Persönlichkeit.

Unsere Marke besitzt eine große Strahlkraft – und genau diese möchten wir strategisch nutzen: Wir streben danach, als eine der führenden Marken im Handball sowie darüber hinaus als diese wahrgenommen zu werden und unser Profil nicht nur sportlich, sondern auch gesellschaftlich zu schärfen. Mit digitalen Innovationen, eindrucksvollen Events und einem klaren Engagement für soziale Projekte wollen wir unsere Marke erlebbar machen und neue Impulse setzen.

Als Sales Manager:in Partnermanagement beim VfL Gummersbach betreust und entwickelst du unsere B2B-Partnerschaften eigenverantwortlich weiter. Du stellst die professionelle Umsetzung vereinbarter Partnerleistungen sicher, identifizierst zusätzliche Vermarktungspotenziale und arbeitest aktiv am Ausbau langfristiger, erfolgreicher Geschäftsbeziehungen.

Wofür wir dich brauchen – Dein Spielfeld bei uns:

- Du unterstützt aktiv beim Ausbau und bei der Pflege unseres Partnernetzwerks.
- Du identifizierst neue potenzielle Sponsoren und Businesspartner und wirkst bei deren Ansprache mit.
- Du entwickelst gemeinsam im Team maßgeschneiderte Vermarktungs- und Aktivierungskonzepte.
- Du präsentierst unser Leistungsportfolio professionell und wirkst bei Angebots- und Vertragsprozessen mit.
- Du betreust bestehende Partner im Tagesgeschäft und entwickelst bestehende Partnerschaften kontinuierlich weiter.
- Du arbeitest eng mit unseren internen Fachabteilungen zusammen, um Partnerschaften optimal zu aktivieren.

Was du mitbringst – Dein Profil:

- Erste Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im B2B-Umfeld oder im Sport-, Medien- oder Eventbereich.
- Grundkenntnisse im Sponsoring oder großes Interesse daran, dich in diesem Bereich weiterzuentwickeln.





**HEIMAT
DES
HANDBALLS**
SEIT 1861.

- Kommunikationsstärke, sicheres Auftreten und Freude an der aktiven Ansprache von Geschäftspartnern.
- Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise und hohe Motivation, vertriebliche Ziele zu erreichen.
- Begeisterung für den Sport – idealerweise mit einer Affinität zum Handball.
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Was du von uns erwarten kannst – Unser Commitment:

- Eine verantwortungsvolle Rolle mit Entwicklungsperspektive in einem emotionalen und dynamischen Umfeld.
- Ein leidenschaftliches Team mit flachen Hierarchien, offener Kommunikation und echter Hands-on-Mentalität.
- Ein attraktives Vergütungspaket mit leistungsabhängigen Bestandteilen.
- Vielfältige Zusatzleistungen und exklusive Partner-Angebote.
- Flexible Arbeitsmodelle – auch remote möglich – und einen Arbeitsplatz im besten Büro Gummersbachs.
- Die Chance, die Zukunft eines Traditionsvereins aktiv mitzugestalten und dich fachlich wie persönlich weiterzuentwickeln.

Du erfüllst nicht alle Punkte?

Für uns zählen Motivation, Lernbereitschaft und Begeisterung für unsere Vision. Wenn du Lust hast, gemeinsam mit uns neue Wege im Handball zu gehen, freuen wir uns auf deine Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin.

Justin Ebert

Team Lead B2B Sales
ebert@vfl-gummersbach.de

Mit der Zusendung deiner Bewerbungsunterlagen erklärst du dich damit einverstanden, dass wir deine Daten im Rahmen des Bewerbungsverfahrens speichern und nutzen.

