



De Gruyter Brill ist ein weltweit führender Verlag in den Geisteswissenschaften und darüber hinaus. Seit unserer Gründung 1683 arbeiten wir mit Mut zur Innovation an einem Ziel: Wir publizieren und kuratieren unentbehrliche Forschung, die Grenzen überwindet, neue Verbindungen knüpft und die Weichen für eine bessere Zukunft stellt. Werden Sie Teil unseres vielfältigen und leidenschaftlichen Teams von über 600 Kolleg*innen auf der ganzen Welt - und helfen Sie uns, die Zukunft der wissenschaftlichen Kommunikation zu gestalten.

Mehr Informationen finden Sie auf degruyterbrill.com.

Senior Sales Manager Dach (f/m/d)

Berlin | Full Time | 24 November 2025

In der Position als Senior Sales Manager*in sind Sie verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung umfassender Vertriebsstrategien, um das Umsatzwachstum zu fördern und die Marktpresenz von De Gruyter Brill im akademischen Bereich in der DACH-Region auszubauen.

Sie führen und unterstützen ein engagiertes Vertriebsteam dabei, Ziele erfolgreich zu erreichen und zu übertreffen. Dabei pflegen Sie bestehende Kundenbeziehungen und knüpfen neue Partnerschaften in allen relevanten Regionen und Konsortien, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen und nachhaltigen Erfolg zu sichern.

Ihre Aufgaben

- Erreichen oder Übertreffen der regional festgelegten Wachstumsziele für die renommierten elektronischen Produkte von De Gruyter Brill
- Proaktive Kontaktaufnahme und regelmäßiger Austausch mit Kund*innen per Gespräch, E-Mail und Telefon
- Verantwortliche Betreuung aller elektronischen Produkte von De Gruyter Brill in Ihrem Vertriebsgebiet
- Regelmäßiges Coaching des Teams

Ihr Profil

- 8–10 Jahre einschlägige Erfahrung im Vertrieb von Journals, E-Books und/oder Datenbanken
- Eine motivierte, unternehmerisch denkende, ergebnisorientierte Persönlichkeit mit Erfolgswillen
- Eine lösungsorientierte Einstellung
- Ausgezeichnete sprachliche, schriftliche und analytische Fähigkeiten
- Ausgeprägte zwischenmenschliche Fähigkeiten im Kundenkontakt

sowie konstruktives, zielgerichtetes Feedback zur Weiterentwicklung
Erstellung von Verkaufs- und Geschäftsberichten sowie Analysen fristgerecht
Überwachung und Analyse von Vertriebskennzahlen und Leistungsdaten zur Identifikation von Verbesserungspotenzialen und Optimierung der Vertriebsprozesse
Zeitnahe Bearbeitung und Lösung komplexer Kundenprobleme und -anliegen
Verwaltung und Dokumentation aller Fortschritte im CRM-System des Unternehmens
Unterstützung des VP Sales DACH & EMEA sowie der persönlichen Kund*innen im Vertrieb

- Erfahrung im Verlagswesen ist sehr wünschenswert.
- Nachweisbare Erfolge in der Betreuung von Großkunden oder wichtigen Kundenbeziehungen
- Fähigkeit, in einem schnelllebigem und dynamischen Umfeld zu arbeiten.
- Fähigkeit zur Zusammenarbeit, Kommunikation und Kooperation mit anderen Abteilungen und Teams.
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch

Wir bieten Ihnen

- Eine spannende berufliche Herausforderung mit großem Gestaltungsspielraum bei einem der Innovationstreiber der Verlagsbranche
- Familienfreundliche Arbeitszeitmodelle, Gleitzeit und flexible Homeoffice-Regelungen als Beitrag zu einer gesunden Work-Life-Balance, sowie großzügige Urlaubstage und zusätzliche Sonderurlaubstage
- Umfangreiche Leistungen und Zuschüsse für ein gesundes, ausgewogenes Leben
- Personalentwicklungsbudget und Angebote zur Weiterbildung und persönlichen Entwicklung
- Passionierte Kolleg*innen in vielfältigen, internationalen Teams; gemeinsame Teamevents und Firmenfeiern

Bei De Gruyter Brill setzen wir uns für Vielfalt, Chancengleichheit und eine inklusive Unternehmenskultur ein, in der sich jede*r willkommen fühlt. Wir glauben an individuelles Potenzial – daher ermutigen wir Sie, sich zu bewerben, auch wenn Sie nicht alle Anforderungen erfüllen. Leidenschaft und die Bereitschaft zu lernen sind ebenso wichtig wie Qualifikationen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Vontavia Smith
People + Culture
857-303-0165

Jetzt bewerben

