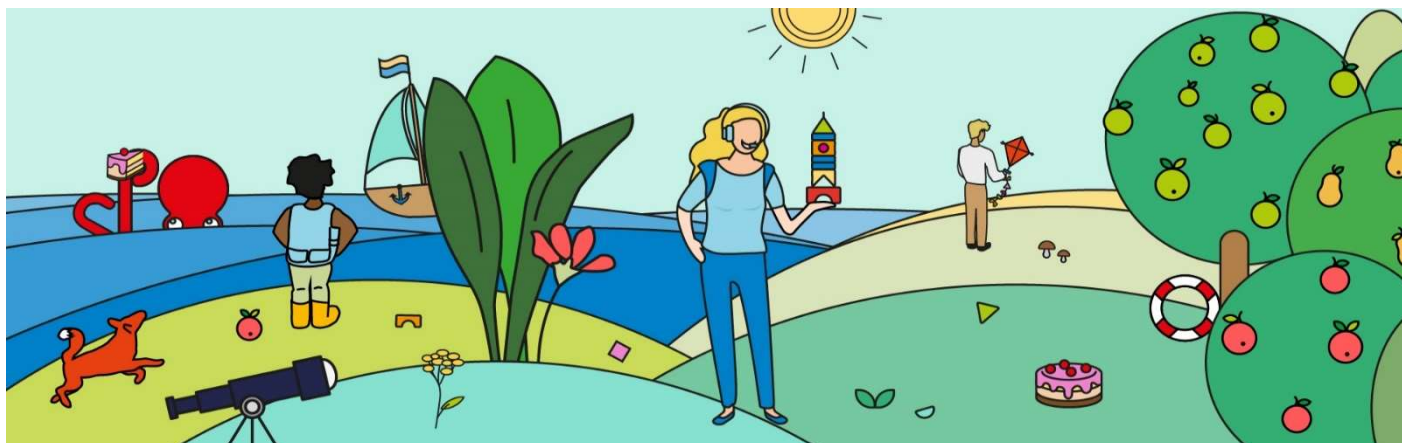


Wir arbeiten für die schönste Zielgruppe der Welt! Tag für Tag setzen wir uns mit Leidenschaft dafür ein, das Leben und den Alltag von Familien und Kindern noch schöner und bunter zu machen. Seit mehr als 80 Jahren entwickeln, produzieren und vertreiben wir erstklassige Produkte für Kinder, Familien sowie für Bildungs- und Betreuungseinrichtungen. Mit unseren Marken HABA, JAKO-O, FIT-Z, Wehrfritz, project und der HABA Digitalwerkstatt bieten wir inspirierende Lösungen im Bereich Spielwaren, Möbel, Kleidung und Bildung. Heute zählen wir in der HABA FAMILYGROUP weltweit über 2.000 engagierte Mitarbeiter. Und wir wollen weiter wachsen! Vielleicht ja gemeinsam mit Ihnen?



Zur Verstärkung unseres **Community Business - Teams** suchen wir in der Region **Hamburg** zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Business Manager Community (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Strategische, operative und wirtschaftliche Planung sowie stetige Weiterentwicklung des Vertriebsstandorts
- Sicherstellung des für die Community erforderlichen Leistungsportfolios (angebotene HABA FAMILYGROUP-Produkte und -Dienstleistungen, Marketingmaterialien u.ä.) durch die entsprechenden Business-Partner
- Lückenlose und zeitnahe Berichterstattung zu den einzelnen Verkaufschancen im CRM-System
- Planung von Veranstaltungen im Bildungsbereich, mit denen wir die digitalen und analogen Angebote der HABA-Welt erlebbar machen
- Neukundenakquise, Bestandskundenpflege und Aufbau eines starken Netzwerkes in der Region
- Repräsentation des HABA Community Standortes bei internen und externen Veranstaltungen im Bildungsbereich

Das sollten Sie mitbringen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder Ausbildung mit wirtschaftlichem Hintergrund, idealerweise mit Schwerpunkt Vertrieb
- Berufserfahrung im Bereich Vertrieb und hervorragende kommunikative Fähigkeiten
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Flexibilität und Belastbarkeit sowie eine hohe Zahlenaffinität
- Leidenschaft für die Themen Bildung und Digitalisierung

Das können wir Ihnen versprechen:

- Arbeiten in einem motivierten Team als Teil eines zukunftsorientierten Familienunternehmens mit nachhaltiger Ausrichtung
- Attraktive finanzielle Benefits, wie Urlaubsgeld, Unternehmensprämien und Mitarbeiterrabatte
- Flexible Arbeitszeitmodelle und die Möglichkeit auf Homeoffice
- Maßgeschneiderte Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Soziale Verantwortung durch unser betriebliches Gesundheitsmanagement
- 30 Tage Urlaub

Das Ganze hört sich gut für Sie an? Dann schicken Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins über unser Online-Bewerbungsformular.

Haben Sie noch Fragen? Dann wenden Sie sich gerne jederzeit an: Carina Haack (Tel.: 09564 929-9769)

HABA Sales GmbH & Co. KG - August-Grosch-Straße 28-38 - 96476 Bad Rodach