



STX Jamboree jest jedną z najszybciej rozwijających się firm w branży muzycznego marketingu. Utworzona przez Pawła Kwiatkowskiego i Stanisława Trzcńskiego agencja eventowa jest wiodącym w Polsce promotorem koncertowym, festiwalu muzycznych, organizatorem eventów komercyjnych, a także wydawnictwem płytowym. Już od 10 lat jest w Polsce pionierem we wprowadzaniu nowych rozwiązań strategicznych w komunikacji poprzez muzykę. STX Jamboree to członek prestiżowego Klubu Agencji Eventowych przy Stowarzyszeniu Komunikacji Marketingowej SAR.

Agencja poszukuje młodej, energicznej, skrupulatnej, zdyscyplinowanej, pełnej pasji, kreatywnej i ciekawej świata osoby z udokumentowanymi sukcesami zawodowymi - do pracy na stanowisku:

Sales & New Business Manager – Dyrektor ds. Sprzedaży i Nowych Klientów

Miejsce pracy: Warszawa

Główne zadania osoby zatrudnionej na tym stanowisku to samodzielna praca w następujących obszarach:

- aktywna sprzedaż oferty agencji (w szczególności: organizacja eventów, usługi produkcyjne, booking gwiazd, płyty specjalne, muzyka do reklam, sponsoring wydarzeń i wydawnictw)
- sprzedaż pakietów sponsorskich na poszczególne projekty koncertowe, festiwalowe i wydawnicze
- pozyskiwanie wiedzy o przetargach oraz skuteczne działania prowadzące do zapraszania do nich naszej agencji (głównie na obsługę eventową lub realizację eventów)
- realizacja celów sprzedażowych agencji, analiza rynku w zakresie potencjalnych klientów i docieranie do nich
- aktywne pozyskiwanie nowych klientów i zleceń
- współpraca z klientami, agencjami reklamowymi, domami mediowymi oraz samorządami
- przygotowywanie ofert oraz prowadzenie prezentacji
- budowanie pozytywnych relacji z klientami
- budżetowanie oraz negocjowanie umów wraz z nadzorem nad ich realizacją?
- tzw. „prowadzenie klientów” (koordynacja pracy przy projektach z pozyskanymi klientami)
- wytyczanie nowych obszarów działalności agencji i pozyskiwanie nowych partnerów strategicznych.

Wymagania podstawowe:

- wykształcenie wyższe
- udokumentowane 5-letnie doświadczenie w pracy przy podobnych projektach na podobnym stanowisku
- doskonałe kontakty osobiste z przedstawicielami marketerów (klientów), agencji reklamowych i domów mediowych
- umiejętność realizowania kilku projektów równocześnie, umiejętność pracy pod presją czasu, gotowość do nienormowanego czasu pracy
- umiejętność samodzielnego przygotowywania ofert oraz profesjonalnego samodzielnego prowadzenia prezentacji u klientów
- zdolność łatwego nawiązywania kontaktów i umiejętność analizy potrzeb klienta
- znajomość języka angielskiego w mowie i w piśmie
- umiejętności negocjacyjne i łatwość nawiązywania kontaktów
- komunikatywność, samodzielność, kreatywność, dobra organizacja pracy
- umiejętności pracowania na budżetach rocznych
- znajomość nowych technologii, biegła obsługa pakietu MS Office (Word, Excel, PowerPoint etc) oraz obsługa aplikacji telefonicznych – w tym Facebooka.

Od kandydatów oczekujemy:

- samodzielności w działaniu, a także dyspozycyjności
- skuteczności w pozyskiwaniu zleceń oraz sprzedaży usług agencji
- znajomości rynku eventów w Polsce, umiejętności analitycznego i logicznego myślenia
- bardzo dobrej organizacji pracy, operatywności, kreatywności i niekonwencjonalnych pomysłów
- tzw. ujmującego sposobu prowadzenia relacji interpersonalnych
- ponadprzeciętnej wiedzy w takich dziedzinach jak: kultura i sztuka oraz szeroko rozumiana rozrywka (literatura, muzyka, film, teatr, malarstwo, moda, etc.), polityka, sport, reklama, marketing oraz PR
- przebojowości, poczucia humoru
- elegancji i dobrej aparycji kreatywności, niekonwencjonalnych pomysłów, sumienności i dokładności w działaniu
- umiejętności pracy pod presją czasu oraz w zespole
- wysokiej kultury osobistej.

Oferujemy:

Samodzielną, stabilną i pełną wyzwań pracę w dynamicznej firmie o ugruntowanej pozycji na rynku przy ciekawych projektach, a także profesjonalne wsparcie oraz know-how jej właścicieli. Dodatkowo nasi nowi pracownicy będą mieli okazję współpracować z ciekawymi ludźmi, w tym artystami, środowiskiem muzycznym, reklamowym, medialnym i biznesowym.

Wybranej osobie gwarantujemy w ciągu roku dodatkowe premie finansowe, niezależne od odpowiedniego wynagrodzenia, przyznawane w szczególności za pozyskanie nowych klientów oraz sprzedaż usług agencji powyżej zakładanego poziomu, a także za szczególne zaangażowanie i sukcesy zawodowe.

Kontakt z STX Jamboree:

Osoby zainteresowane, spełniające powyższe wymagania, prosimy o przesłanie pełnej oferty, czyli: swojego szczegółowego życiorysu / CV wraz z fotografią (z uwzględnieniem i opisem doświadczenia zawodowego oraz wykształcenia wymaganego powyższym ogłoszeniem) + list motywacyjny + obowiązkowo deklarację co do oczekiwań finansowych dotyczących wynagrodzenia netto („na rękę”), na adres internetowy: rekrutacja@stx-jamboree.com z dopiskiem „Sales & New Business Manager”. Prosimy o dopisanie klauzuli: „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (Ustawa z 29.08.1997r. o ochronie danych osobowych, Dz.U. nr 133, poz. 833)”.

Uprzejmie informujemy, iż skontaktujemy się wyłącznie z wybranymi osobami. W razie zaproszenia na spotkanie, prosimy o dokładne zapoznanie się z portfolio i ofertą agencji opisanymi na stronie www.stx-jamboree.com, a także przyniesienie ze sobą materiałów dokumentujących Państwa doświadczenie zawodowe, a także portfolio zawodowego - samodzielnie przygotowanego przez Pana / Panią oraz ew. referencji. Dodatkowym atutem będzie także przekazanie nam podczas spotkania listy z numerami telefonów oraz nazwiskami osób, które mogą udzielić informacji na Pani / Pana temat jako bezpośredni przełożeni w poprzednich miejscach pracy.