

RefNr. 2025-02523 | 13.01.2026

Media Sales Specialist (m/w/d)

Verkaufsgebiet Oberösterreich

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

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

Ansprechperson


Petra Kletecka

petra.kletecka@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-277

Deine Aufgaben

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

Das bringst du mit

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Nachweisbare mehrjährige Verkaufserfahrung – idealerweise im B2B- oder 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 Vertriebsprozesse
- Eigener PKW und Mobilität im zuständigen Bundesland (Kilometergeld wird selbstverständlich bezahlt)





Das erwartet dich

- Eine abwechslungsreiche Sales-Rolle mit viel Gestaltungsspielraum am Standort Linz
- Starker regionaler Fokus mit gleichzeitig attraktiven überregionalen Vermarktungsmöglichkeiten
- Ein etabliertes Medienumfeld mit klarer digitaler Wachstumsstrategie
- Angenehmes Arbeits- und Betriebsklima in einem kollegialen Team und kurze Entscheidungswege
- 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 ab EUR 65.000,- (all-in). In Abhängigkeit deiner Qualifikation und Erfahrung besteht die Bereitschaft zur Überzahlung.

Neugierig? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Leistungen

-  Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
-  Flexible Arbeitszeiten / Gleitzeit
-  Firmenfeiern & Events
-  Kantine / Obst / freie Getränke / Zuschuss Mittagessen

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 0

mögliche Überzahlung: € 0

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Petra Kletecka

petra.kletecka@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-277



Julia Dragoman

julia.dragoman@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-280