

Digital Key Account Manager til Forlaget People's

Forlaget People's søger en målrettet og dynamisk Key Account Manager til vores voksende digitale salg

Du får ansvaret for afsætningen til alle streamingtjenester og broadcastere, og du bliver en del af det kreative, tværfaglige hold af redaktører og lydbogsproducere, der finder og udvikler nogle af tidens stærkeste historier som både lydbøger og podcasts.

Vi lover et udfordrende og lærerigt job med masser af muligheder til dig, der:

- Er sælger ind til benet og motiveres af at lave gode aftaler
- Er drevet af at skabe vækst, sætte mål og nå dem
- Elsker at arbejde analytisk og databaseret og forstår metadatering, SEO-optimering og andre afgørende discipliner i online salg
- Gerne har erfaring fra bogbranchen
- Er passioneret omkring forfattere og historier og brænder for at bidrage til udvikling af nye titler og tilbud til lyttere og læsere
- Kan tage et stort selvstændigt ansvar og samtidig er god i samarbejde med andre

Som Key Account Manager hos People's bliver du en helt central del af beslutninger om udgivelser og afsætningsstrategi i et internationalt ejet forlag midt i en spændende udvikling. Du kommer til at dele arbejdsdag med 25 nære kolleger i Ørstedhus på hjørnet af Ørstedsparken og samarbejde med både det danske hold i Mofibo og det nordiske hold i Storytel og Storytel Books, som People's er ejet af.

Interesseret?

Er du vores kommende Digital Key Account Manager? Så send dit CV og en kort ansøgning (i én samlet PDF navngivet med dit eget navn) til Eva.Haagerup@peoplespress.dk. Du er også velkommen til at ringe til salgs- og marketingchef, Nicole Bellaiche på 2085 4612, hvis du vil vide mere om stillingen.

Ansøgningsfrist er 10. august.