

Agency Sales Manager (w/m/d)

R T L

📍 Wien, Österreich

📅 Vollzeit (38,5 Std./Woche)

❤️ unbefristetes Dienstverhältnis

📊 mind. EUR 2.715,- brutto pro Monat
Kollektivvertragliches Mindestgehalt mit Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation und Erfahrung.

💡 ehestmöglicher Eintritt



Als Agency Sales Manager bist du die zentrale Ansprechperson für unsere Agenturpartner in Österreich. Du treibst Umsätze voran, setzt Sales-Strategien aktiv um und sorgst gemeinsam mit dem Team für einen starken, einheitlichen Auftritt gegenüber unseren Agenturen. In enger Zusammenarbeit mit dem Agency Sales Director bringst du das nationale und internationale RTL AdAlliance-Portfolio erfolgreich in den Markt und arbeitest an spannenden, länderübergreifenden Sales-Projekten.

Welche Aufgaben erwarten dich:

- du führst jährliche und quartalsweise Verhandlungen mit großen Agenturen, um umsatzstarke Vereinbarungen abzuschließen
- du entwickelst strategische Rahmenvereinbarungen (share-deals, volume commitments, growth incentives) in Übereinstimmung mit den Agenturanforderungen und bestehenden Markt-Benchmarks

Beziehungsmanagement

- du stärkst die Beziehungen zu Planungs- und Einkaufsteams nationaler Mediaagenturen
- du positionierst RTL AdAlliance als Premium- und lösungsorientierten Partner
- du führst regelmäßige Business Reviews, Performance-Analysen und proaktive Gespräche zu Markttrends und steigerst die Agentur- und Kundenbindung
- du identifizierst Wachstumspotenziale und entwickelst maßgeschneiderte Strategien pro Agentur

Deal- & Umsatzmanagement

- du übernimmst die laufende Kontrolle der Jahresvereinbarungen (pro-aktiv Vergleich von tatsächlichen Auslieferungen und Abweichungen, z. B. Unterlieferung, Umsatzverluste)
- in Zusammenarbeit mit dem Finanz-Team überarbeitest du Vertragsdokumente, Rabatte und vertragliche Follow-Ups
- du stellst die Einhaltung der vertraglichen Richtlinien sicher und kümmerst dich um die korrekte Einbuchung bzw. Übergabe ans AdOperations Team

Markt- & Wettbewerbsanalyse

- du beobachtest Marktdynamiken, Preisentwicklungen, Trends und Wettbewerbsstrategien
- du erarbeitest starke Verkaufsargumente für neue Formate
- du vertrittst RTL AdAlliance bei Agentur- und Kundenmeetings und Branchenveranstaltungen in Österreich

Was wir von dir erwarten:

- 3-5 Jahre Erfahrung in Media, Werbung oder Kundenbetreuung (Agentur- oder Publisherseite)
- Expertise im österreichischen TV & Digitalmarkt, Agenturstrukturen und Tradingmodellen
- hervorragende organisatorische Fähigkeiten und Kommunikationsstärke
- hohe Detailgenauigkeit und Fähigkeit, mehrere Aufgaben und Deadlines gleichzeitig zu managen
- sehr gute Kenntnisse in Microsoft Office (insbesondere Excel und PowerPoint)
- Erfahrung mit Mediaplanungstools von Vorteil
- fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was wir dir bieten:

- wertschätzende Strukturen und flache Hierarchien mit einer Du-Kultur
- modernes Büro inmitten des grünen Viertel Zwei, gleich in der Nähe des WU-Geländes (U2 Krieau)
- Onboarding wird bei uns großgeschrieben: dein Buddy und dein:e Mentor:in, werden dich begleiten und bei uns willkommen heißen

Der Bewerbungsprozess:

- Erstgespräch mit Head of Talent Acquisition auf Englisch (erstes Kennenlernen)
- Fachliches Interview mit dem Hiring Manager auf Deutsch (Competence Check)
- HR-Interview mit Managing Director und HR Business Partner auf Deutsch (Cultural Fit & Erwartungen)

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit dem Betreff „**Agency Sales Manager**“ an rtladalliance_recruiting_at@rtl.com.

Du willst noch mehr Infos? Dann besuche uns auf www.rtl-adalliance.at oder folge uns auf



Shefali Ahluwalia
Head of Talent Acquisition
and Employer Branding

RTL AdAlliance GesmbH, Stella-Klein-Löw-Weg 11-17, Haus C, A-1020 Wien

Die Benefits der RTL AdAlliance:



2x Massage/Monat



Workation 4 Wochen/Jahr



Myclubs 4x/Monat



Weiterbildungen



15 Tage/Monat
Mobile Office



Corporate Benefits
Mitarbeiter:innen Rabatte



RTL+ Abo