

# Sales & Growth Manager (m/w/d) – Digital, Social & Partnerships

Festanstellung, Vollzeit · München

## Was wir suchen

**Utopia** ist Deutschlands führende Medienmarke für Nachhaltigkeit. In Zeiten, in denen „alle“ über Nachhaltigkeit berichten, ist Utopia die verlässliche Instanz, die unabhängig, kompetent und glaubwürdig Orientierung und Inspiration zu allen zentralen Fragen eines nachhaltigeren Lebens gibt. Unseren Kund:innen bieten wir reichweitenstarke digitale Medienkanäle, um nachhaltigkeitsaffine Zielgruppen wirksam zu erreichen, viel Wissen rund um glaubwürdige Nachhaltigkeitskommunikation und jede Menge Insights zu bewussten Konsument:innen.

Als Treiber:in für unser B2B-Wachstum übernimmst du die Verantwortung für die aktive Neukundengewinnung. Mit klarem Sales-Fokus baust du nachhaltige Kundenbeziehungen auf und führst Abschlüsse konsequent zum Erfolg. Parallel entwickelst du wirkungsstarke Kampagnen – insbesondere im Bereich Social Media – und begleitest sie im Key Account Management mit Fokus auf langfristige Kundenentwicklung

## Das wirst du bei uns tun

- **Neukundengewinnung:** Aktive Identifikation neuer Kund:innen, Öffnung von Türen und Steuerung des vollständigen Sales-Funnels –

von der ersten Ansprache bis zum erfolgreichen Abschluss. Unterstützung erfolgt durch das B2B-Marketing-Team mittels gezielter Inbound-Leads und passender Positionierung.

- **Beratung & Verkauf:** Entwicklung passgenauer Kampagnen für Marken und wirkungsvolle Platzierung im Portfolio.
- **Social Sales:** Enge Zusammenarbeit mit dem Social-Team, um maßgeschneiderte Konzepte zu präsentieren, überzeugend zu verkaufen und gemeinsam skalierbare Social-Formate zu entwickeln.
- **Kundenentwicklung:** Strategischer Ausbau bestehender Accounts, Identifikation von Upselling-Potenzialen und Pflege langfristiger Partnerschaften.
- **Sales Performance:** Datenbasierte Steuerung der Pipeline, kontinuierliche Analyse relevanter KPIs und Optimierung der Abschlussquote.
- **Sparring & Impact:** Funktion als Thinking Partner für Kund:innen, mit dem Ziel, Marken sichtbar, relevant und wirkungsvoll zu positionieren.

## Das wünschen wir uns von dir

- Mehrjährige Erfahrung im digitalen Vertrieb mit nachweisbarer Abschlussstärke – idealerweise in den Bereichen Media, Agentur oder Social Business.
- Ausgeprägtes Growth Mindset sowie Freude an Akquise, Verhandlung und erfolgreichem Closing.
- Fundierte Kenntnisse im Social-Media-Umfeld und Erfahrung im Management von Marken- oder Influencer-Kampagnen.
- Sicheres Gespür für Kundenbedürfnisse, kombiniert mit einem souveränen und

überzeugenden Auftreten.

- Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise sowie ein ausgeprägtes Verständnis für Sales-KPIs und Funnel-Steuerung.
- Routine im Umgang mit CRM-Systemen und idealerweise Erfahrung mit KI-gestützten Sales-Prozessen.
- gutes Englisch in Wort & Schrift, Verhandlungssichere Deutschkenntnisse (mindestens Sprachniveau B2)

## **Das bieten wir dir**

- Persönliche und fachliche Weiterentwicklung und eine gesunde Feedback-Kultur
- Flexible Arbeitszeiten, Home Office möglich und Workation für 15 Tage pro Jahr im europäischen Ausland
- Die Möglichkeit, für ein wachstumsstarkes Medium mit journalistischem Anspruch, Haltung und Sinn zu arbeiten
- Offene Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen und Raum für eigene Ideen
- Attraktive Benefits wie WellPass, Deutschlandticket, guudcard und JobRad

## **Vielfalt ist uns wichtig**

Wir fördern eine inklusive Unternehmenskultur – jede:r ist bei uns willkommen, unabhängig von Geschlecht, ethnischer Herkunft, Religion, sexueller Orientierung oder Behinderung.

## **Über uns**

Die UTOPIA GmbH betreibt unter anderem die Website Utopia.de, die führende deutschsprachige Plattform für Nachhaltigkeit. Seit 2007 steht UTOPIA für Journalismus mit Haltung: UTOPIA will Millionen Menschen motivieren,

ihren Lebensstil nachhaltiger zu gestalten und Treiber des gesellschaftlichen Wandels sein. Über die Website und die Social-Media-Kanäle erreicht UTOPIA heute mehr als 10 Millionen Leser:innen pro Monat.

SAIM ist die Nachhaltigkeitsberatung von Utopia. Wir sind Impulsgeber, Partner und Begleiter für Unternehmen im Transformationsprozess. SAIM steht für ganzheitliche Beratung, die Nachhaltigkeit strategisch im Unternehmen verankert. Wir sind ein Expertenteam mit fundiertem Erfahrungs- und Wissensschatz in den Bereichen CSRD, Klima, Lieferkette, Marke & Kommunikation. In unserer Beratung denken wir konsequent integriert – verbinden profunde Nachhaltigkeitskompetenz mit strategischem Kommunikations-Know How.

**Jetzt bewerben**