



Manager Content Monetization & Brand Partnerships (m/f/x)

Über uns

Die Joyn GmbH ist ein deutsches Tochterunternehmen des Medienkonzerns ProSiebenSat.1 Media. Das Unternehmen betreibt die Video-Streaming-Plattform Joyn, die eine umfassende Content-Aggregations-Plattform für den deutschen Markt darstellt. Joyn bietet ein kostenloses und werbefinanziertes Angebot mit Live-TV-Kanälen und Video-on-Demand-Inhalten wie Catch-up, Serien, Dokumentationen, Filme und Sport. Zusätzlich verfügt Joyn über ein abonnement basiertes Premium-Angebot namens Joyn PLUS+, das zusätzliche Pay-TV-Kanäle sowie Premium-On-Demand-Inhalte umfasst.

Über den Job

Du bist eine pro-aktive Media Sales Person mit einem ausgeprägten Verständnis für strategische Geschäftsentwicklung und brennst für das Thema Partnerships, Business Development und Monetarisierung im Streaming-Umfeld? Wir möchten, dass Du für Joyn neue Partnerschaften und Vermarktungskampagnen aufbaust, weiter entwickelst und zum Erfolg für beide Seiten führst. Du sammelst und bringst Impulse aus dem Inneren der Organisation sowie aus der Außenwelt ein, hörst zu, reflektierst und vernetzt Dich in Bezug auf alle Partner relevanten Themen. Du hilfst Unternehmen bei der Umsetzung von Marketinglösungen und entwickelst Kooperationskonzepte, die Werbetreibende auf Joyn nutzen können, um ihre Kampagnen erfolgreich umzusetzen. Du koordinierst und managst die Zusammenarbeit mit unserem Vermarkter, Agenturen und Werbekunden sowie internen Teams. So bringst Du interne und externe Stakeholder zusammen und vermittelst Kommunikation und Informationsaustausch, um unsere

Monetarisierung effizient zu maximieren. Du bringst belastbare Erfahrungen in der erfolgreichen Zusammenarbeit mit Werbetreibenden, Mediaagenturen, Direktkunden sowie weiteren relevanten Stakeholdern in der digitalen Werbung mit, um unsere Media & Special Ad Sales Topics effektiv voranzutreiben. Mit Deinem technischen Verständnis für digitale Produkte bist Du in der Lage, Themen entsprechend unserer KPIs zu steuern. Unsere Kollegen aus den Bereichen Content, Marketing, Finance & Analytics, Legal, Controlling unterstützen Dich in dieser Rolle.

Diese Aufgaben erwarten dich

- Du akquirierst, verhandelst und implementierst neue Kooperationen im Bereich Media, Special Ad Sales und Content Monetarisierung (u.a. Media, Sponsoring, Product Placement, Brand Integrationen, Branded Entertainment, Marketing-Verlängerungen)
- Du entwickelst eigenverantwortlich Konzepte und übernimmst Management und Steuerung von cross-medialen Kampagnen in funktionsübergreifender Abstimmung mit unterschiedlichen Stakeholdern (z. B. Content, Marketing, PR, Social)
- Du identifizierst und evaluierst Marktthemen wie neue Marken und Technologien, Produktinnovationen, Kanäle sowie Kampagnenansätze und überträgst diese in neue Kooperationskonzepte
- Du erstellst maßgeschneiderte Konzepte sowie Business Cases für potenzielle und bestehende Partner und stellst diese bei Kunden, Agenturen oder Vermarktern vor
- Dabei arbeitest du mit nationalen und internationalen Marken zusammen, folgst einem 360°-Ansatz und legst deinen Fokus gleichermaßen auf den Umsatz wie auch die Erreichung kreativer und effektiver Lösungen zwischen Content und Vermarktung
- Du betreust bestehende Partner und akquirierst Folgegeschäft, Du verhandelst mit Partnern und erstellst erste Vertragsentwürfe
- Du koordinierst und managst die Zusammenarbeit mit unserem Vermarkter sowie Agenturen und Werbekunden und bildest so eine starke

Schnittstelle zwischen internen und externen Stakeholdern rund um das Thema Monetarisierung

- Du kümmerst Dich um KPI-Analyse, Controlling, Reporting und Benchmarking

Was wir suchen

- 2+ Jahre Berufserfahrung in Partnermanagement / Vermarktung / Business Development, z.B. in einer Media Sales oder Business Development Abteilung / Media Sales Agentur / Film- oder TV-Produktion mit nachweisbaren Erfolgen im Deal Hunting und Closing
- Erfolgreich abgeschlossenes Universitäts- oder Fachhochschulstudium (z.B. Business Administration, Medienwirtschaft, Marketing, Betriebs-/ Wirtschaftswissenschaften, Kommunikation)
- Tiefes Verständnis für Marketing- und Mediastrategien von Werbekunden und Agenturen
- Sehr gutes Zahlenverständnis sowie analytisch-konzeptionelle Fähigkeiten
- Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten über alle Ebenen hinweg sowie Gestaltungswille und "Macher-Qualitäten", verhandlungssicher in Englisch und Deutsch
- Teamplayer mit einem hohen Maß an Eigeninitiative, Motivation und Belastbarkeit
- Sehr hohe Leistungs- und Einsatzbereitschaft gepaart mit strukturierter Arbeitsweise und Prozessstärke
- Erfahrung und Begeisterung für IT- / Produkt- / Entertainment-Themen, Erfahrung in Film- / TV-Produktion, Product Placement, Social / Influencer Marketing und / oder Branded Entertainment ist ein Plus

Bewerbung unter:

<https://jobs.eu.lever.co/joynd9f6a649-e28e-4d34-bfa2-f0fd72079a39/apply>