



## **Stellenbeschreibung**

### **ACCOUNT MANAGER SALES AND DISTRIBUTION TV / OTT (M/W)**

#### **1. Unternehmen**

Die content4tv ist der einzige Dienstleister in Deutschland, der umfassende Lizenzen für deutschsprachiges Free- und Pay-TV sowie zeitversetzte Funktionalitäten zur Verfügung stellt, unabhängig von einer technischen Plattform.

Geschäftsziel ist es, die Weitersenderechte für Free- und Pay-TV-Programme an eine breite Palette von Distributionspartnern wie Netz- und Plattformbetreiber zu lizenzieren. Mit dieser Bündelung der Nachfrage nach TV-Inhalten für Netze einerseits sowie der Reichweite für Sender andererseits sieht sich content4tv in einer Mittlerrolle, um den Verhandlungs- und Vertragsaufwand auf beiden Seiten effizient zu gestalten, und dabei unterschiedlichen Geschäftsmodellen gerecht zu werden. Der Fokus liegt ausschließlich auf Geschäftskunden, content4tv wird kein eigenes Endkunden-Business betreiben.

Die drei Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter Helmut Kohl, Martina Rutenbeck und Reinhard Sauer haben in den letzten Monaten eine Vielzahl von Verhandlungen mit TV-Sendern, Netz- und Plattformbetreibern sowie Hardwarelieferanten geführt, um ein tragfähiges Produkt- und Vertriebskonzept zu entwickeln. Damit stellt content4tv die relevanten Lizenzen bereit, die für ein wettbewerbsfähiges lineares TV-Produkt unabdingbar sind; hinzu kommen weitere Rechte für Inhome-Streaming und non-lineare Features wie PVR, Catchup und Restart. Diese Rechtepakete befähigen die zukünftigen B2B-Partner, vollwertige TV- und Video-Dienste an ihre Endkunden zu vermarkten. Aus dem umfassenden Portfolio können sich Netzbetreiber und Wohnungsbauunternehmen für ihre Kunden und Mieter bei voller Kontrolle ihrer Endkundenbeziehungen eigene digitale TV-Pakete zusammenstellen.

In Phase 1 stehen die Weitersenderechte für IPTV und Kabel im Mittelpunkt; eine Ausweitung auf die OTT-Rechte wird im nächsten Schritt erfolgen.

Dieses Konzept überzeugte u.a. den BREKO, Verband der deutschen Glasfaser-Netzbetreiber und Interessensvertreter von ca. 200 Unternehmen, content4tv als „preferred partner“ für IPTV auszuwählen.

Vor diesem Hintergrund der sich wandelnden privaten TV-Nutzung, zunehmender Wettbewerbsintensität sowie immer schnellerem Technologiewandel bildet eine intensive vertriebliche Marktpräsenz einen ganz wesentlichen Erfolgsbaustein. Deshalb strebt das Unternehmen eine schnellstmögliche Besetzung der vertrieblichen Position

#### **Account Manager Sales and Distribution TV / OTT (m/w)**

an.

## 2. Kandidatenprofil

- Ausbildung: Technisches Studium mit guten betriebswirtschaftlichen Kenntnissen oder betriebswirtschaftliches Studium mit fundiertem technischem Wissen (idealerweise in den Bereichen IT / Telekommunikation / IPTV) bzw. vergleichbare qualifizierte Ausbildung
- Fachkenntnisse:
- Sehr gutes Vertriebs- und Marketing Know-how (insb. auch Target-Account-Selling u. CRM)
  - Struktur-Know-how im Bereich Netzbetreiber, City Carrier, ISPs, Wohnungswirtschaft
  - Produkterfahrung im Bereich TV / Video-Dienste
  - Technisches Know-how (Telekommunikation / Datenübertragung / IPTV / Netzbetrieb)
  - Gute Anwenderkenntnisse in den gängigen MS-Office-Anwendungen und Sales Tools
- Sprachkenntnisse:
- Deutsch fließend
  - Verhandlungssichere Englischkenntnisse
  - Weitere Sprachkenntnisse vorteilhaft, aber kein ‚Muss‘
- Berufserfahrung:
- Mindestens 4-5 Jahre Berufserfahrung, bevorzugt in den Bereichen IT, Telekommunikation, City Carrier, IPTV/OTT
  - Ausgeprägtes Kontaktnetzwerk im Bereich der Netzbetreiber u. Telekommunikationsunternehmen (idealerweise auf unterschiedlichen Ebenen)
  - Operative Vertriebserfahrung
  - Sehr gutes Marktverständnis (Partner / Kunden / Wettbewerber etc.)
  - Versiert im Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen (gutes Zahlenverständnis)
- Persönlichkeitsprofil:
- Starke Vertriebsorientierung gepaart mit strategischer Denken
  - Unternehmerische Denkweise / Ziel- und Ergebnisorientierung
  - Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten
  - Ausgeprägte analytische Fähigkeiten
  - Strukturiertes Selbstmanagement
  - Kreativität, Flexibilität, hohe Eigeninitiative
  - Erfahrung in der Zusammenarbeit mit einer Vielzahl unterschiedlicher Businesspartner
  - Interkulturelle Kompetenz, insbesondere im Geschäftskontext
  - Teamfähigkeit und hohe soziale Kompetenz
- Sonstiges:
- Bereitschaft zu ausgeprägter Reisetätigkeit in Deutschland und den übrigen Ländern der DACH-Region (mind. 3 Tage/Woche)