



Head of Offer- & Salesmanagement eCommerce (w/m/d)

DAS ERWARTET DICH

Du möchtest die Zukunft des digitalen Vertriebs aktiv mitgestalten? In unserer Marktsteuerung für den eCommerce-Bereich entwickelst du attraktive Mobilfunkangebote, steuerst deren Vermarktung über verschiedene Vertriebskanäle und führst ein Team, das maßgeblich zum Erfolg unserer Marken freenet, klarmobil und mobilezone beiträgt.

DEINE AUFGABEN

- Du trägst die Gesamtverantwortung für das Offer- & Salesmanagement im direkten und indirekten eCommerce und entwickelst die Angebots- und Vermarktungsstrategie kanalübergreifend weiter.
- Gemeinsam mit deiner Abteilung definierst und optimierst du die Endkundenangebote für die eigenen Onlinekanäle von freenet, klarmobil und mobilezone sowie für externe eCommerce-Partner wie bspw. Vergleichsportale.
- Du verantwortest die wirtschaftlich optimale Aussteuerung von Tarifen und Konditionen und stellst die Erreichung der relevanten Vertriebs-KPI sicher.
- Auf Basis von Markt-, Wettbewerbs- und Performancedaten leitest du konkrete Maßnahmen zur Weiterentwicklung des



freenet bietet ein umfangreiches Portfolio rund um die Themen Mobilfunk, Internet und TV-Entertainment. Online auf www.freenet.de sowie in rund 520 eigenen Shops erhält jeder Kunde die ideale Lösung für sein digitales Leben. Deutschlandweit beraten wir persönlich, unabhängig und individuell.

Standort: Hamburg

Beginn: 15.11.2026

Beschäftigungsart: Vollzeit

JETZT BEWERBEN

Deine Benefits



Führungskräfteentwicklung



Modernes Arbeitsumfeld



Flexible Arbeitszeiten



Betriebliche Altersvorsorge

Angebotsportfolios ab und bewertest fortlaufend den Tradeoff des Serviceprovider- und Resellingmodells.

- Für externe eCommerce-Partner definierst du Vermarktungstarife und Konditionen und schaffst damit die Grundlage für eine wettbewerbsfähige und wirtschaftlich nachhaltige Angebotsgestaltung.
- Du führst die Offer- & Salesmanager eCommerce fachlich und disziplinarisch, entwickelst deine Abteilung kontinuierlich weiter und schaffst klare Verantwortlichkeiten sowie schnelle Entscheidungswege.
- Als zentrale Schnittstelle arbeitest du eng mit den Verantwortlichen der Vertriebsbereiche eCommerce sowie Digital Sales + Affiliate Marketing und weiteren relevanten Stakeholdern zusammen.

DEIN PROFIL

- Ein erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium, idealerweise mit Schwerpunkt Vertrieb, Vertriebssteuerung oder eCommerce.
- Mehrjährige relevante Vertriebserfahrung, vorzugsweise im Mobilfunk-, Telekommunikations- oder digitalen eCommerce-Umfeld.
- Nachweisbare Führungserfahrung sowie die Fähigkeit, Teams zu entwickeln, Orientierung zu geben und Verantwortung wirksam zu delegieren.
- Ausgeprägtes unternehmerisches und kommerzielles Verständnis sowie Erfahrung in der kennzahlenbasierten Steuerung von Vertriebs- und Angebotsportfolien.
- Eine stark analytische Denkweise und die Fähigkeit, aus komplexen Daten belastbare Entscheidungen und konkrete Maßnahmen abzuleiten.
- Verhandlungsstärke, Entscheidungsfreude und ein souveränes Stakeholdermanagement über unterschiedliche Bereiche und Hierarchieebenen hinweg.

 Drucken

 Teilen

Klingt spannend? Dann bewirb Dich jetzt!

JETZT BEWERBEN



Erfolgsbeteiligung



Gesundheitsvorsorge



charta der vielfalt

UNTERZEICHNET

Kontakt



Volker Pabst

Head of Human Resources

+49 4331 69- 1159

volker.pabst@freenet.ag