

*Der Schweizer Handball stärkt den Zusammenhalt einer modernen,
sich stetig wandelnden Gesellschaft»*

Zur Umsetzung dieser Vision und zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine engagierte Persönlichkeit der/die unsere Vermarktung verstärkt und Partnerschaften erfolgreich umsetzt als:

Senior Sales Manager*in Sponsoring & Partnerships (80–100%)

Der Schweizer Handball wächst. Und wir suchen eine Persönlichkeit, die dieses Wachstum aktiv mitgestaltet. Du bist kein Verwalter von Partnerschaften. Du bist ein Verkäufer. Du erkennst Chancen, öffnest Türen, überzeugst Entscheidungsträger und bringst Deals erfolgreich zum Abschluss.

In dieser Rolle verantwortest du die Gewinnung neuer Partner und Sponsoren für den Schweizer Handball. Du baust eine eigene Pipeline auf, führst Verhandlungen mit Unternehmen und Marken und entwickelst langfristige Partnerschaften mit messbarem Mehrwert für beide Seiten. Dein Erfolg zeigt sich nicht in Präsentationen oder Konzepten, sondern in gewonnenen Partnern, abgeschlossenen Verträgen und nachhaltigem Umsatzwachstum.

Deine Mission

- Akquise neuer Sponsoren, Partner und Werbekunden
- Eigenständiger Aufbau und Management einer Sales-Pipeline
- Identifikation und Ansprache von Entscheidungsträgern auf C-Level- und Marketingleitungsebene
- Entwicklung und Verkauf von Sponsoring- und Vermarktungslösungen
- Verhandlung und Abschluss von Partnerschaftsverträgen
- Betreuung, Ausbau und Verlängerung bestehender Partnerschaften
- Verantwortung für definierte Umsatz- und Verkaufsziele
- Enge Zusammenarbeit mit Kommunikation, Events und Sportorganisation

Das bringst du mit

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, Sponsoring-Sales, Medienverkauf oder einer vergleichbaren verkaufsorientierten Funktion
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und im Deal Closing
- Freude an Akquise, Verhandlungen und Abschlüssen
- Unternehmerisches Denken und hohe Eigenverantwortung
- Sicheres Auftreten gegenüber Geschäftsleitungen, Marketingleitungen und Entscheidungsträgern
- Begeisterung für Sport und Markenpartnerschaften

Das erwartet dich

- Eine Rolle mit hoher Eigenverantwortung und direktem Einfluss auf den Erfolg des Schweizer Handballs
- Zugang zu einem attraktiven Netzwerk aus Unternehmen, Marken und Entscheidungsträgern
- Die Möglichkeit, nationale Partnerschaften aktiv mitzugestalten
- Kurze Entscheidungswege und ein ambitioniertes Team
- Spannende Projekte rund um Länderspiele, Nationalteams und Grossveranstaltungen

Du willst nicht verwalten, sondern gewinnen. Du möchtest aktiv dazu beitragen, die Vermarktung des Schweizer Handballs auf das nächste Level zu bringen. Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Deine Bewerbungsunterlagen schickst du **inkl. Lohnvorstellungen** bis 26. Juni 2026 an jobs@handball.ch. Bei Fragen vorab wendest du dich an Philipp Döbeli, Leiter Vermarktung & Sponsoring: philipp.doebeli@handball.ch oder telefonisch unter: 031 370 70 09. Weitere Informationen zum Schweizerischen Handball-Verband findest du unter www.handball.ch.