

Web.de AG

Das Unternehmen

deutsches Internetportal mit eigenem Mailsystem

- B2B und B2C
- direkter Vertrieb
- Unternehmensgröße: ca. 350 Mitarbeiter

Die Aufgabe

In der Position als stellvertretende Leiterin Business Development zuständig für Kooperationen im Bereich Contenteinkauf und Partnerprogramme für Conversion-Deals

- 1) Abschluss der ersten „Conversion“-Kooperation: Akquise, Ausarbeitung Angebot, Vertragsverhandlungen und -abschluss, Projektumsetzung innerhalb des Unternehmens, Reporting im laufenden Projekt
- 2) Contentkooperationen: Auswahl Partner, Vertragsausarbeitungen und -abschluss, Projektleitung für die Umsetzung der Einbindung ins Portal, Abrechnung/Reporting im laufenden Projekt
- 3) Einführung Internetpayment: Auswahl Dienstleister, Vertragsverhandlungen und -abschluss, Projektleitung zur Einbindung innerhalb der Organisation
- 4) Aufbau einer Vertragsdatenbank

Die Referenz

„Die Arbeitsweise von Frau Reinhardt war von einem hohen Maß an Zuverlässigkeit, Systematik, Verantwortungs- und Kostenbewusstsein geprägt. Sie arbeitete nach klarer, durchdachter eigener Planung und trieb ihre Aufgaben mit großer Eigeninitiative und Engagement ziel- und ergebnisorientiert voran. Ihre organisatorischen Fähigkeiten und ihr abteilungsübergreifendes Denken hat wesentlich zur Optimierung der internen Arbeitsabläufe beigetragen.“

Peter Schneider, Senior Manager Business Development, Web.de AG