



FUNCTIEPROFIEL

Media Sales Manager

KANDIDAATPROFIEL

- 6+ jaar saleservaring
- Waarvan 4+ jaar in het digitale domein (brand advertising, mediasales, performance marketing of consulting)
- Netwerk bij toonaangevende brands en agencies
- Stakeholdermanagement
- Vloeiend Engels (in woord en geschrift)

 **Amsterdam**  **Vanaf 7 jaar werkervaring**



De uitvinding van de 'content you may like'-feed was revolutionair. Niet langer doelloos surfen en scrollen, maar direct doorverwezen worden naar interessante content: wat een uitkomst! Met dank aan 'uitvinder' Taboola, vandaag de dag een van 's werelds grootste discovery & native advertising-platforms. De Media Sales Manager behartigt de belangen van toonaangevende brands en agencies in Nederland.



Taboola

De tijd dat we vanaf de bank langs tientallen kanalen zaptten in de hoop iets te kunnen zien wat we leuk vinden, ligt ver achter ons. Welkom in het digitale tijdperk, waarin we altijd en overal op elk device op onze wenken bediend willen worden. Met die gedachte in het achterhoofd richtte ondernemer Adam Singolda in 2007 Taboola op: een discovery & native advertising- platform dat ervoor zorgt dat mensen te zien krijgen wat zij interessant vinden, op het moment dat zij daar zin in hebben.

Fast forward naar 2021. Anno nu staat Taboola bekend als het bedrijf dat de 'content you may like'-widget onder artikelen en op homepages van publishers als Bloomberg, NBC en Cosmopolitan plaatst. Elke dag maken meer dan 500 miljoen (!) mensen gebruik van Taboola, waardoor ze meer dan 450 miljard verschillende typen content – video's, blogs, artikelen, producten en apps – afkomstig van 9000 publishers en van meer dan 13.000 adverteerders te zien krijgen. Voor publishers, brands en adverteerders biedt Taboola de uitgelezen mogelijkheid om traffic te genereren, en deze bezoekers tijdens verschillende touchpoints organische en gesponsorde content te tonen.

>1 miljard dollar omzet

Wat begon met een handjevol medewerkers op een kantoor in Tel Aviv, groeide in tien jaar uit tot een van 's werelds grootste discovery-platforms met wereldwijd meer dan 1500 medewerkers. Onlangs passeerde Taboola de magische grens van 1 miljard dollar omzet

Next stop: Nederland

De afgelopen tien jaar opende Taboola kantoren in onder meer New York, Los Angeles, Londen, New Delhi, Bangkok, Sao Paulo, Mexico City, Peking, Shanghai, Istanbul, Seoul, Sydney, Tokio, Berlijn, Madrid en Parijs. Dit najaar wordt Amsterdam aan de lijst toegevoegd. Het bedrijf zette in de afgelopen jaren al voet op Nederlandse bodem, maar opereerde nog niet eerder vanuit het hart van de markt. Als belangenbehartiger van toonaangevende Nederlandse brands en agencies speelt de Media Sales Manager een sleutelrol in het succesvol (verder) uitrollen van de snelgroeiende scale-up in Nederland.



Media Sales Manager

De Media Sales Manager richt zich op het aantrekken van grote, toonaangevende brands en agencies in Nederland. Door met deze adverteerders een duurzame relatie te ontwikkelen en hun belangen optimaal te behartigen, plaveit de commerciële Media Sales Manager de weg voor dynamische groei in Nederland.

Dat begint met een gedegen sales- en advertisingstrategie die de Media Sales Manager uitstippelt. Daarbij put de Media Sales Manager volop uit eerdere ervaringen en haar/zijn netwerk bij top brands en big 6 agencies, kennis van de markt en ervaring met native display advertising en/of video – de core producten van Taboola. De rol is er nadrukkelijk een voor een zelfstarter pur sang: de gevleugelde uitdrukking ‘hit the ground running’ is hier meer dan ooit op z’n plaats.

De Media Sales Manager staat er niet alleen voor, integendeel: zij/hij kan enorm veel leren van collega’s die haar/hem in andere Europese landen voorgingen. Zij/hij schakelt regelmatig met hen om te horen over hun ervaringen, uitdagingen en successen, en vertaalt deze moeiteloos door naar actionable insights en

takeaways die de Media Sales Manager verder helpen in het verzilveren van kansen in de Nederlandse markt. Omgekeerd houdt zij/hij (internationale) collega's op de hoogte van ontwikkelingen bij adverteerders, de pijplijn en andere forecasts.

Nederlandse 'ogen en oren' voor internationale collega's en de board

Naast een ondernemende en commerciële mindset, zijn ijzersterke communicatieve vaardigheden in deze rol onmisbaar. Want naast go-to person voor de adverteerders, fungeert de Media Sales Manager ook als de ogen en oren voor internationale Taboola-collega's. Zij vertrouwen volledig op de Media Sales Manager om hen op regelmatige basis bij te praten over ontwikkelingen en trends in de Nederlandse markt. Tot slot mag een enorm leergierig brein en resultaatgedreven aanpak niet aan de vereiste skillset ontbreken. ■



Interesse? Taboola werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De Media Sales Manager kan enorm veel leren van de ervaringen van collega's in andere landen. Hoe beter je met hen samenwerkt en hun advies ter harte neemt, hoe sneller je succes zal boeken in de Nederlandse markt.”