

Ingenico Payment Services ist der einzige Anbieter in Europa, der alle Verkaufskanäle für bargeldloses Bezahlen aus einer Hand bedienen kann. Mit mehr als 150 lokalen und internationalen Bezahlverfahren und perfekt aufeinander abgestimmten Prozessen helfen wir Händlern dabei, kanalübergreifende Zahlungen zu verarbeiten, einzuziehen und abzusichern sowie digitale Transaktionen gegen Betrug zu schützen.

In Deutschland ist Ingenico Payment Services der wichtigste Partner für den Handel, wenn es um innovative Technologien und clevere Mehrwert-Services rund um das bargeldlose Bezahlen geht. Zwei Drittel des Umsatzes erwirtschaften wir mit unseren Payment-Lösungen allein am größten und wichtigsten Markt Europas. Auf unsere Stärke und Leistungsfähigkeit vertrauen bereits ca. 100.000 Kunden in Deutschland.

Ingenico Payment Services ist Teil der Ingenico Group (Euronext: FR0000125346 - ING), dem Weltmarktführer für integrierte Payment-Lösungen über alle Zahlungskanäle hinweg.

Weitere Informationen unter:  
[www.payment-services.ingenico.com](http://www.payment-services.ingenico.com)

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben und Sie in einem stark expandierenden Unternehmen mitarbeiten möchten, richten Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des frühestmöglichen Eintrittstermins an die unten angegebene Adresse:



DI Deutsche Ingenico Holding GmbH  
Human Resources  
Frau Milena Paulina  
Daniel-Goldbach-Straße 17-19  
40880 Ratingen  
[Personal-Paulina@ingenico.com](mailto:Personal-Paulina@ingenico.com)  
[www.payment-services.ingenico.com](http://www.payment-services.ingenico.com)

Für unsere Tochtergesellschaft Ingenico Payment Services GmbH suchen wir für unseren Standort **Ratingen** zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## Online Manager Sales (m/w)

### IHRE AUFGABEN

- Verantwortlicher Manager aller Online-Verkaufsaktivitäten (derzeit [www.terminaldirekt.de](http://www.terminaldirekt.de) und Zubehörverkauf über die Ingenico-Webseite)
- Permanente Aktualisierung der Vertriebsstrategie
- Planung, Vorbereitung und Steuerung von Vertriebsaktionen
- Mitarbeit in bereichsübergreifenden Projekten und Steuerung eigener Projekte (z.B. myeasyplus, Kundenportal)
- Web-Profiling
- Implementierung neuer Services in enger Abstimmung mit dem Produktmanagement
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung / Analyse von Web-Aktivitäten
- Sonderaufgaben im Auftrag des Head of Indirect Sales und Telesales

### IHR PROFIL

- Kaufmännische Ausbildung oder wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Mehrjährige Erfahrungen im Online-Vertrieb sowie Online-Marketingaktivitäten
- Kenntnisse gängiger Web-Analysetools sowie Web-Programmierung
- Kenntnisse über den Kartenzahlungsmarkt in Deutschland
- Projektmanagementenerfahrung
- Sehr gute analytische Fähigkeiten
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Verbindliches Auftreten, gute Kommunikationsfähigkeiten
- Kreatives Denken, Flexibilität
- Führerschein Klasse 3 bzw. B wünschenswert