



Wir suchen eine engagierte Persönlichkeit für den Bereich Growth & New Business. In enger Zusammenarbeit mit unserem Leadership Team sowie internen Spezialist:innen arbeitest du daran, neue Geschäftspotenziale zu identifizieren und Pitches erfolgreich umzusetzen.

Wir suchen vorrangig Kandidat:innen mit erster fundierter Erfahrung, sind aber bewusst auch offen für Junior-Kandidat:innen mit entsprechendem Entwicklungspotenzial.

(Junior) Growth & New Business Manager (m/w/x)

Startdatum: ab sofort

Deine Rolle – was dich erwartet

Als Growth & New Business Manager (m/w/x) arbeitest du eng mit unserem Growth Director und bist in strategische Initiativen sowie nationale und internationale New-Business-Projekte eingebunden – von der ersten Idee bis zum Pitch.

Du entwickelst gemeinsam mit unseren Expert:innen überzeugende Storylines, analysierst Märkte und Trends und verwandelst komplexe Inhalte in erstklassige Präsentationen. Gleichzeitig koordinierst du Pitch-Prozesse, Buying-Anfragen und Angebotsprozesse, pflegst relevante Trackings und CRM-Systeme und sorgst für eine strukturierte Umsetzung.

Dabei bringst du deine analytischen Fähigkeiten, dein Gespür für Gestaltung und Kreativität ein und nutzt moderne KI-Tools selbstverständlich im Arbeitsalltag.

Dein Aufgabengebiet – woran du arbeitest

- Mitarbeit und (je nach Erfahrung eigenständige) Steuerung von nationalen und internationalen Pitches sowie RFIs und RFPs
- Erstellung und Weiterentwicklung von Präsentationen, Analysen und Entscheidungsgrundlagen für interne und externe Stakeholder
- Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Mediendaten zur Identifikation von Trends und Geschäftspotenzialen
- Unterstützung bzw. Koordination von Angebots-, Pricing- und Buying-Prozessen
- Pflege, Auswertung und Weiterentwicklung von New-Business-Trackings (z. B. Salesforce)
- Mitarbeit an diversen Reports sowie Award-Einreichungen
- Unterstützung bei Client Transitions und Onboarding-Prozessen neuer Kunden
- Enge Zusammenarbeit mit internen und internationalen Teams sowie Einsatz und Integration moderner KI-Tools im Arbeitsalltag



Deine Qualifikationen:

- Du hast mindestens 2 Jahre Berufserfahrung in einer Mediaagentur, oder in einer vergleichbaren Position. Erfahrung im Pitch- und New Business Umfeld ist von Vorteil
- Du besitzt sehr gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten und hast ausgeprägtes Interesse an Markttrends und aktuellen Entwicklungen, insbesondere im Bereich KI und digitale Innovationen
- Du verfügst über sehr gute Kenntnisse der gängigen MS-Office Programme und hast ein ausgeprägtes Gespür für Design und grafische Gestaltung
- Du besitzt sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Du beherrscht idealerweise gängige CRM-Tools wie z.B.: Salesforce
- Du besitzt hohe Eigeninitiative, eine strukturierte Arbeitsweise und ausgeprägte Organisationsfähigkeit, abgerundet mit Kommunikationsstärke und Freude an der Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Teams und Stakeholdern

Als **Junior Growth & New Business Manager:in** arbeitest du unterstützend in Projekten und Pitches mit, übernimmst klar definierte Aufgabenpakete und entwickelst dich Schritt für Schritt in Richtung mehr Eigenverantwortung.

Unsere **Kolleg:innen im Mid-Level** haben hingegen bereits mehrjährige Mediaagenturerfahrung und steuern Projekte und Pitches zunehmend eigenständig. Sie bringen eigene Ideen und Perspektiven ein und übernehmen Verantwortung für Teilbereiche.

Was wir bieten

Entwicklung & Lernen:

- Karriereperspektiven in einem kontinuierlich wachsenden und weltweit agierenden Kommunikationsnetzwerk, ständiges Lernen und Entwickeln ist uns wichtig
- Ausgezeichnete L&D Angebote im globalen, wie lokalen Umfeld durch das Publicis Trainingsprogramm mit internen und externen Anbietern sowie unserer hauseigenen E-Learning Plattform
- Internationaler Austausch innerhalb des Agenturnetzwerkes über unsere KI-gestützte Plattform Marcel

Arbeitsumfeld:

- Ein internationales Agenturnetzwerk mit spannenden Kunden und Projekten
- Verantwortungsvolles und eigenständiges Arbeiten in einer flachen Hierarchie
- Moderne, helle und barrierefreie Büroräumlichkeiten in zentraler Lage mit sehr guter Verkehrsanbindung
- Flexible Arbeitszeiten, Mobile Office, Workation, 4-Tage Woche light



Gesundheit & Teamspirit:

- myClubs, Team-Events, Angebote unserer Arbeitsmedizinerin & -psychologin uvm.
- Leidenschaftliche Teams mit ausgezeichnetem Sinn für Kollegialität
- Echten Teamspirit: Fairplay ist uns genauso wichtig wie Spaß an der Arbeit sowie gemeinsame Feiern und Events

Vergütung:

- Wir bieten für die ausgeschriebene Position ein Bruttojahresgehalt ab EUR 42.000, – je nach beruflicher Qualifikation und einschlägiger Erfahrung
- Die Stelle wird ausschließlich auf Vollzeit-Basis (38,5 Std.) vergeben

Wer wir sind

Publicis Media ist eines der weltweit größten Mediaagenturnetzwerke und Teil des französischen Kommunikationskonzerns Publicis Groupe und gehört auch in Österreich zu den absoluten Marktdrividern.

Als globale Holding lebt Publicis Media durch seine globalen Agenturmarken, die das Kundengeschäft in der strategischen Kommunikationsberatung in über 100 Ländern steuern und ständig weiterentwickeln.

Darüber hinaus unterstützen bei Publicis Media zentrale Spezialisten-Teams die Kunden der Agenturen in den Bereichen: Data und Technology, Analytics und Insights, Research, Performance, Buying und Business Development. Zu unseren Kunden zählt die Automobilholding Stellantis sowie Mediamarkt-Saturn, Disney, Lindt, Mondelēz, Kärcher, Samsung, Sky, Fielmann, GSK, Iglo, HOFER KG uvm.

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail mit dem Betreff „GRNB 06-2026“ an: karriere-at@publicismedia.com

So geht's weiter

Nach Prüfung deiner Unterlagen melden wir uns bei einem für die Position passendem Profil mit einem Terminvorschlag für ein erstes virtuelles Gespräch mit der direkten Führungskraft und einer Person aus dem Recruiting.

In einem zweiten, persönlichen Termin sprechen wir tiefer über die Rolle – je nach Hintergrund kann auch eine kleine fachliche Aufgabe Teil des Gesprächs sein. Wenn sich im Gespräch zeigt, dass wir gut zusammenpassen, melden wir uns mit einem konkreten Angebot zur Zusammenarbeit.