

KORNFELD

Director Digital Sales (m/w/d):

Die Galerie Kornfeld ist eine international operierende Galerie für zeitgenössische Kunst in der Fasanenstraße in Berlin. Das Programm der Galerie reicht von der Malerei der klassischen Moderne bis zu zeitgenössischer Video- und Medienkunst. Seit August 2014 gehört der Projektraum «68projects» zur Galerie Kornfeld, seit 2020 sind wir in einer engen Partnerschaft mit der Galerie Anita Beckers in Frankfurt.

Die fortschreitende Digitalisierung sowie die Bereitschaft und Notwendigkeit zum nachhaltigen Handeln sind die Herausforderungen unserer Zeit, denen wir uns als Team gerne stellen. Wir suchen daher zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine*n Director Digital Sales in Vollzeit (5 Tage / Woche) zur Verstärkung unseres Teams.

Ihre Aufgabenfelder sehen wir im Entwickeln und Umsetzen digitaler Verkaufsstrategien, basierend auf dem Programm von Galerie Kornfeld und 68projects. Ihre Aufgaben umfassen den Ausbau der digitalen Salesplattformen, die die Galerie schon heute bedient, sowie den verantwortlichen Aufbau einer digitalen Plattform für den Verkauf von Kunstwerken auf der Webseite der Galerie.

Dazu gehört insbesondere:

- Strategien für den digitalen Verkauf entwickeln und realisieren
- Identifizierung unternehmerischer Erfolgsfaktoren (KPIs / OKRs) und deren regelmäßige Kontrolle sowie Reporting / Auswertungen
- Aufbau und Monetarisierung einer digitalen Plattform mit Shopify
- Steigerung der Bekanntheit der Galerie und ihres Programms durch die sozialen Medien einschließlich Aufsetzen und Betreuung der verschiedenen Social-Media-Kanäle und deren individueller Content Strategien, Bewerbung der digitalen Plattformen
- Betreuung und Ausbau der bestehenden Sales Plattformen einschließlich deren Pflege (Einstellen von geeigneten Werken, regelmäßiger Austausch der Werke, Herunternehmen von verkauften Werken etc.)
- Ausbau der bestehenden OVRs, der digitalen Ausstellungsräume der Galerie
- Ausbau des WhatsApp Vertriebskanals durch Vereinheitlichung der Kommunikation und generelle Implementierung eines CRM-Tools
- Abwicklung von digitalen Verkäufen: zeitnahe Beantwortung von Anfragen inkl. Angebote von vergleichbaren oder alternativen Werken in der Zukunft
- Formulierung und Implementierung eines Sales Funnels / einer Sales Pipeline einschließlich individueller Strategien für die unterschiedlichen Verkaufskanäle
- Betreuung des Newsletters, Schriftverkehr durch E-Mail, Pflege von Artsy bis die digitale Plattform aufgebaut wurde

Wir freuen uns sehr auf Ihre Bewerbung, wenn Sie

- ein breites IT-Wissen haben, das von MS Office über Datenbanken bis hin zu Content Management reicht
- mindestens 2 Jahre Erfahrung im Kunsthandel mit einem entsprechenden Netzwerk haben
- Deutsch und Englisch ausdrucksstark und umfassend in Wort und Schrift beherrschen
- strukturiert, vorausschauend und präzise arbeiten
- Eigeninitiative im Arbeitsalltag zeigen
- Digitalisierung als Haltung verstehen und diese aktiv vorantreiben

KORNFELD

Wir bieten Ihnen

- eine unbefristete Vollzeitstellung
- ein internationales Umfeld mit langfristigen Entwicklungsperspektiven
- kurze Entscheidungswege
- teamübergreifende Netzwerktätigkeiten (z.B. auf internationalen Kunstmessen)
- Mitarbeitererevents
- ein Mentoren-Programm / Coaching / Workshops (Garant für Aufstiegsmöglichkeiten und Förderung)
- eine tolle Lage der Büros im Berliner Westen
- und nicht zuletzt ein sympathisches Team

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Oder haben Sie noch Fragen zur Position und zum Arbeitsumfeld?

Dann freuen wir uns sehr über Ihre Bewerbung an: job@galeriekornfeld.com