

https://company.whyapply.de/?post_type=jobs&p=7510

Sales Manager (m/w/d)

Du bist ein Verkaufstalent und hast ein gutes Gespür für die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden? Dann bist du genau der Richtige für unser Salesteam! Wir suchen einen Sales Manager (m/w/d) für die Akquise und Betreuung unserer Firmenkunden.

Das erwartet dich

- Du setzt unsere Vertriebsstrategie effektiv um. Dabei hast du stets Kundenbeziehungen, Wettbewerbsvorteile, Vertriebswege sowie Vertriebspartner im Blick.
- Deine Hauptaufgabe besteht sowohl aus der Leadqualifizierung, indem du potentielle Kunden vorauswählst als auch aus der Leadgenerierung mittels telefonischer und schriftlicher Akquise.
- Du betreust unsere Bestandskunden mit Fokus auf den Ausbau und die Pflege nachhaltiger Kundenbeziehungen. Dabei übernimmst du die Angebotserstellung sowie sämtliche Maßnahmen des After-Sales-Managements.
- Du bist für die Datenpflege im CRM-System verantwortlich.
- Du repräsentierst unser Unternehmen auf Messen und anderen B2B-Veranstaltungen im deutschsprachigen Raum.
- Du organisierst den Vertrieb von Leipzig aus, kannst dir aber langfristig vorstellen, gelegentlich auch Kundenbesuche deutschlandweit wahrzunehmen.

Das bringst du mit

- Als leidenschaftlicher Verkäufer erzielst du durch dein professionelles und überzeugendes Auftreten sowie durch deine Kommunikationsstärke beständige Erfolge insb. bei der telefonischen Akquise.
- Dein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, deine Zielstrebigkeit, sowie deine Serviceorientierung zeichnen dich aus.
- Du bist ein begeisterter Teamplayer, zeigst Einsatzbereitschaft und arbeitest stets selbstständig und zuverlässig.
- Du bringst gute Kenntnisse der MS-Office-Software mit.
- Du hast ein Studium der Wirtschaftswissenschaften oder eine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen oder überzeugst uns davon, dass du uns als Quereinsteiger durch deine Vertriebs Erfahrung im B2B-Bereich von Beginn an wertbringend unterstützen kannst.

Unser Versprechen an dich – Bei uns kannst du Startup-Luft atmen!

- Auf dich warten abwechslungsreiche Aufgaben mit hoher Eigenverantwortung immer mit Unterstützung deiner Kollegen.
- Unser Büro liegt verkehrsgünstig nur 3 Minuten vom Hauptbahnhof in Leipzig.
- Dein Arbeitsplatz ist modern, offen und ergonomisch gestaltet.
- Ob Mac oder Windows-PC – Du entscheidest, mit welchen Arbeitsmitteln du am besten kannst und wir stellen sie für dich bereit.

Hiring organization

whyapply (Innovailably GmbH)

Job Location

Thomasiusstraße 2, 04109, Leipzig, Sachsen, Deutschland

Industry

Internetdienstleistungen

Beginning of employment

ab sofort

Employment Type

Full-time

Working Hours

Gleitzeit

Duration of employment

unbefristet

Date posted

23. November 2020

JobChallenge

Schau dir die spannende Aufgabe zum Job an und zeig mit deiner Idee, dass du für den Vertrieb brennst:

```
[av_button label='Zur Sales-Challenge' link='https://whyapply.de/challenge/wie-ueberwindest-du-lange-interne-entscheidungsprozesse-beim-kunden' link_target="" size='large' position='center' label_display="" icon_select='yes' icon='ue832' font='entypo-fontello' color='custom' custom_bg='#f04d24' custom_font='#ffffff' av_uid='av-gbcua1' custom_class='job_buttons' admin_preview_bg="]
```

- Durch unsere Gleitzeitregelung gestaltest du deine Woche in einem bestimmten Rahmen flexibel.
- Dich erwartet eine angenehm lockere und kollegiale Arbeitsatmosphäre.
- Bei verschiedenen Teamevents kreieren wir gemeinsam unvergessliche Momente.
- Du erwartest ein Paket, es ist aber niemand zu Hause? Kein Problem. Lass dir deine Bestellungen direkt ins Büro liefern.
- Wir sind durch Investoren finanziert, wachsen schnell und bleiben auch zukünftig am Standort Leipzig.

Kontakt

Du suchst nicht nur einen Job, sondern eine Aufgabe, bei der du deine Leidenschaft für den Vertrieb ausleben kannst? Dann freuen wir uns darauf dich kennenzulernen!

Julia Misch » julia.karriere@whyapply.de