

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Rheinfelden (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Sales Manager Deutschland (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aktive und kreative Recherche nach potenziellen Neukunden und Herstellung des Erstkontakts
- Analyse der Kundenbedürfnisse, Begleitung durch den gesamten Verkaufsprozess und Entwicklung der optimalen Lösung für die Firmenportraits
- Aufbau und eigenverantwortliche Betreuung eines eigenen Kundenportfolios
- Aufbau der gesamten Vertriebsstruktur in Deutschland und Verantwortung für das Wachstum
- Hinterfragen interner Prozesse und proaktives Einbringen von Vorschlägen zur Optimierung und Effizienzsteigerung

Was Sie ausmacht:

- Erfahrung im Aufbau eines Marktgebietes und optimalerweise Kenntnisse im internationalen SaaS-Vertrieb
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Begeisterung für Vertrieb und Kundenbindung, aktives Zuhören und gezieltes Nachfragen zur Erkennung von Kundenbedürfnissen
- Erste Erfahrungen im B2B-Kundenservice sind essenziell
- Strukturierte, selbstständige und organisierte Arbeitsweise
- Hohe Eigenmotivation, Hands-on-Mentalität und unternehmerisches Denken
- Reisebereitschaft zu potenziellen Kunden in Deutschland

Was diese Stelle ausmacht:

- Ein dynamisches und motiviertes Team mit klarer Mission
- Kurze Entscheidungswege und viel Antrieb
- Eine zentrale Rolle in der Weiterentwicklung eines schnell wachsenden Start-ups
- Die Verantwortung, einen eigenen Markt von Null aufzubauen
- Arbeiten mit modernster Technologie und die Möglichkeit, eigene Ideen umzusetzen
- Faire Vergütung sowie Raum für persönliche und berufliche Weiterentwicklung