

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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aktive Weiterentwicklung von Neukunden und Bestandskunden sowie Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Erkennen von Potenzialen, Verstehen der Kundenherausforderungen und Entwickeln passender Lösungen
- Durchführung von Kundenterminen, Präsentationen und Verhandlungen – online und vor Ort
- Eigenständige Steuerung von Opportunities durch den gesamten Sales Funnel – vom ersten Kontakt bis zum erfolgreichen Abschluss
- Kontinuierlicher Ausbau der Pipeline sowie Verantwortung für Sales-KPIs und Umsatzziele
- Enge Zusammenarbeit mit Outbound Sales, Marketing, Operations und Customer Success
- Marktbeobachtung, Einbringen neuer Ideen und Mitgestaltung der Weiterentwicklung unseres Unternehmens in Deutschland

Was Sie ausmacht:

- Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im SaaS-, Tech-, Mobility- oder vergleichbaren Umfeld
- Sicheres Auftreten gegenüber Kunden und Entscheiden auf Augenhöhe
- Verhandlungssicherheit und ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse
- Strukturierte Arbeitsweise und Überblick auch bei mehreren Opportunities gleichzeitig
- Eigenständige, ehrgeizige Persönlichkeit mit starkem Hunter- und Entrepreneur-Spirit
- Ziel- und KPI-Orientierung als persönlicher Antrieb
- Kommunikationsstärke, Verbindlichkeit und Professionalität
- Sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse
- Führerschein Klasse B und Bereitschaft zu gelegentlichen Kundenterminen vor Ort

Was diese Stelle ausmacht:

- Internationales, dynamisches Sales-Team
- Gehaltsfixum je nach Qualifikation und Erfahrung plus leistungsorientierte, variable Vergütung
- Modernes Produkt in einem spannenden Wachstumsmarkt
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Viel Gestaltungsspielraum und echte Verantwortung
- Moderne Tools und digitale Vertriebsprozesse
- Individuelle Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten
- Teamspirit, offene Kommunikation und eine Kultur, in der Leistung gesehen und gefeiert wird