

Sales-Manager (m/w/d)

Wir sind ein **junges Unternehmen** und treffen mit unserem Geschäftsmodell den Nerv der Zeit in einem gerade neu entstehenden Markt. Durch starkes Wachstum bieten wir eine Stelle für eine*n **Herzblut-Vertriebler*in (m/w/d)** mit viel Leidenschaft und Engagement und einer Hands-on-Mentalität um an dieser Erfolgsgeschichte mitzuwirken. Wenn du eine pragmatisch veranlagte Person bist, mit strategischem Verständnis und dem Willen, aktiv und mit großer Verantwortung an der Entwicklung des Unternehmens mitzuwirken, freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Dein Profil:

- Motiviert mit viel Eigeninitiative
- Erfahrung mit CRM-Systemen
- Deutsch und Englisch sicher in Wort und Schrift
- Flexibilität und Lösungsorientierung in Denken und Handeln
- Kunden- und Teamorientierung
- mindestens 2 Jahre Berufserfahrung in einer Position, die vergleichbare Kompetenzen erforderte

Deine Aufgaben:

- Telefonische Akquise von neuen Spaces für unsere Plattform (Angebot)
- E-Mail-Korrespondenz mit den Spaces und Nachfassen von offenen Leads
- Akquise von Firmenkunden (Nutzern)
- Koordination unseres kleinen Sales-Teams
- Analyse des Erfolges der Vertriebsziele
- Optimierung der Sales-Strategie zum Erreichen der gesetzten Ziele

Wir bieten:

- eine zentrale Position in einem schnellwachsenden und diversen Team
- flache Hierarchie und kurze Entscheidungswege
- ein leistungsorientiertes Umfeld
- viel Arbeit und Aussicht auf eine großartige Entwicklung
- langfristig eine Honorierung, die den Erfolg des Unternehmens widerspiegelt
- gute Laune und positive Energie
- Gestaltungsmöglichkeiten, wie sie nur in einem Startup und niemals in einem Konzern vorhanden sein können
- Möglichkeiten für eine steile Lernkurve und persönliche Entwicklung

Klingt das spannend für dich?

Dann schicke deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: karsten.kossatz@independesk.com
#gernperDu