

Sales Manager

Beschreibung

Wir suchen zur Verstärkung unseres Sales in Vollzeit zum nächstmöglichen Termin einen engagierten Sales Manager (m/w/d) Softwarelösung – B2B.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Akquise von Neukunden für Softwarelösungen
- Leadgenerierung und Leadmanagement in enger Abstimmung mit unserem Marketing
- Aktive Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden über verschiedene Kontaktkanäle, einschließlich Kaltakquise und LinkedIn-Selling
- Effektive Nutzung unseres Customer-Relationship-Management (CRM) Systems zur Verwaltung von Kundenkontakten, Verfolgung von Verkaufsaktivitäten und Optimierung des Vertriebsprozesses.
- Erstellung von Angeboten im nationalen und internationalen Bereich
- Angebotsverfolgung bis hin zur Verhandlung und Abschluss
- Mitwirkung bei der Entwicklung neuer Vertriebsstrategien /-konzepte

Qualifikationen / Anforderungen

- Fähigkeit zu Neukundenakquise in der DACH-Region
- Hohe Eigenmotivation, „hunting mentality“ und Spaß an der Challenge
- Erfahrung im Direktvertrieb (B2B) mit Fokus auf Neukundengewinnung im Softwarevertrieb
- Hohe IT-Affinität und Begeisterung für Softwarelösungen
- fundierte kaufmännische und/oder technische Ausbildung
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und hohe Teamfähigkeit
- Kommunikationsstärke und strukturierte Arbeitsweise

Leistungen der Anstellung

- Flexibles und hybrides Arbeitsplatzmodell
- Arbeiten in einem dynamischen Umfeld mit flachen Hierarchien
- Attraktives Gehalt aus Fixum und erfolgsabhängigem Anteil
- Firmenhandy und Laptop
- Gute Verkehrsanbindung & Parkplätze
- Firmenevents
- Vermögenswirksame Leistungen
- 30 Tage Urlaub
- Corporate Benefits
- Job-Rad

GEDAK GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Arbeitsort

Mülhauser Str. 157, 47906, Kempen

Veröffentlichungsdatum

November 19, 2024