



Wir entwickeln und vertreiben innovative Standard- und Individual-Applikationen, zugeschnitten auf die speziellen Bedürfnisse des Multichannel Marketings in der Einrichtungs- & Innenausbaubranche für Kunden aus Industrie, Handel und Handwerk.

Du möchtest zum nächstmöglichen Zeitpunkt Teil eines dynamischen, innovativen Teams eines aufstrebenden IT-Unternehmens sein?

Dann bewirb Dich bei uns als

Sales Manager (m/w/d)

Deutschland

Als **Sales Manager** bist du nicht nur der erste Ansprechpartner für unsere Kunden, sondern auch der Treiber für den Erfolg unserer Partnerschaften. Mit deinem lösungsorientierten Ansatz schaffst du es, komplexe Anforderungen unserer Kunden zu erkennen und passgenaue Konzepte zu entwickeln und somit unser Wachstum voranzutreiben. Messbare Ergebnisse, gesteigerte Umsätze und die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Sales Funnels zeigen deinen Impact.

Deine Aufgaben

- Als „Hunter“ bist du für die Weiterentwicklung unseres Sales Funnel verantwortlich.
- Du gewinnst proaktiv Neukunden und entwickelst dadurch unser Kundenportfolio weiter und schaffst so die Grundlage für langfristige Beziehungen.
- Du scheust Dich nicht vor regelmäßiger und langfristiger Kaltakquise.
- Du hast ein tiefes Verständnis von unserem Angebotsportfolio, kannst dieses aktiv vermitteln und hast ein Gespür für die Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden.
- Du sorgst für ein effizientes Auftragsmanagement und fungierst als Schnittstelle zwischen dem Kunden und unseren Fachabteilungen.
- Du identifizierst Cross-Selling- und Upselling-Potenziale bei Kunden.
- Erstellung von Angeboten und Verhandlung von Verträgen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Enge Zusammenarbeit mit den internen Abteilungen (Account Management, Produktmanagement, Digital Media, Datenmanagement) zur Sicherstellung einer optimalen Kundenbetreuung.

Dein Skillset

Du verfügst über ausgezeichnete Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie ein sicheres Auftreten, das dich bei Präsentationen und Vertragsabschlüssen unterstützt. Deine hohe Abschlussorientierung und dein strategisches Denken machen dich zu einem wertvollen Partner für unsere Kunden und unser Vertriebsteam. Eine hohe IT-Affinität runden Dein Profil ab.



Mit diesen Qualifikationen überzeugst du uns:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. ein vergleichbares Studium
- Ausgeprägte Abschlussstärke und sicheres, souveränes Auftreten
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Zielorientierung und Kommunikationsstärke
- Hohe Reisebereitschaft und Flexibilität

Deine Chance

Möchtest Du, auch als Quereinsteiger oder Berufseinsteiger mit Deinen Fähigkeiten und Deinem Engagement dabei sein, wenn wir mit unseren innovativen Technologien und Servicedienstleistungen die Welt rund um das Multichannel Marketing 4.0 gestalten und Produkte erlebbar machen?

Dann bist **DU** bei **VEEUZE** genau richtig.

- Spannende, internationale Kunden aus Industrie und Handel
- Freundschaftliches Team mit flachen Hierarchien
- Flexible und mobile Arbeitszeiten und -modelle
- Überdurchschnittliche Vergütung
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Attraktive Incentive-/Bonus-Programme on top, z.B. abgabefreier Sachbezug als Mitarbeiter Bonuskarte
- Zukunftsweisende Personalentwicklung
- Überdurchschnittliche Urlaubstage
- Betriebliche Gesundheitszusatzversicherung
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Sonderprämien für besondere Leistungen
- Bezuschussung für KiTa o.ä.
- Kostenfreie Getränke (Kaffee, Tee, Wasser)

Weitere Informationen

Bewirb Dich mittels Zusendung Deiner aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen als PDF unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellungen und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins.

Wir freuen uns auf Dich!