

## Deine Aufgaben

- Du arbeitest mit eingehenden Kundenanfragen (Inbound) und lernst, potenzielle Kund:innen im Akquise- und Entscheidungsprozess professionell zu begleiten – telefonisch, per E-Mail und perspektivisch auch in Terminen.
- Du unterstützt das Team bei Ausschreibungen und Angebotsprozessen und wirkst an der inhaltlichen Ausarbeitung von Konzepten mit.
- Gemeinsam mit erfahrenen Kolleg:innen begleitest du Präsentationstermine bei Neu- und Bestandskund:innen und entwickelst Schritt für Schritt Sicherheit im Auftreten vor Entscheider:innen.
- Du unterstützt Projektmanager:innen dabei, Kundenbeziehungen weiterzuentwickeln und sinnvolle Cross- und Upselling-Potenziale zu erkennen – nicht verkäuferisch, sondern beratend.
- Du lernst, Angebote strukturiert zu prüfen, zu schärfen und qualitativ abzusichern.

## Das bringst du mit

- Du hast vielleicht noch keine klassischen Sales-Stationen hinter dir, möchtest aber lernen, wie gute Beratung, Beziehungspflege und Geschäftsentwicklung funktionieren.
- Du hast Freude daran, Bedürfnisse zu verstehen, Zusammenhänge zu erfassen und Lösungen mitzudenken – nicht daran, etwas „durchzudrücken“.
- Du trittst offen, reflektiert und verbindlich auf und hast keine Scheu, Verantwortung zu übernehmen oder vor Menschen zu sprechen.
- Du arbeitest strukturiert, zuverlässig und möchtest Dinge wirklich verstehen, statt sie nur abzuarbeiten.
- Du interessierst dich für (digitales) Marketing, digitale Geschäftsmodelle und Agenturarbeit – fachliche Tiefe entwickelst du bei uns.
- Erste Berührungspunkte mit CRM- oder Organisationstools (z. B. HubSpot, Pipedrive, Salesforce, Notion, o. Ä.) sind ein Plus, aber kein Muss.

Du erfüllst nicht jedes Kriterium? Kein Problem! Wenn du glaubst, die Position passt zu dir und du bist motiviert, dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

## Unser Versprechen an dich

- Struktur, Feedback und Raum für persönliche und fachliche Weiterentwicklung (inklusive interner und externer Weiterbildungen)
- Eine klare Entwicklungsperspektive – fachlich, kommunikativ und in Richtung Verantwortung
- Flache Hierarchien und Einbeziehung in Entscheidungen ohne Ellenbogenkultur – und keine “Zahlen um jeden Preis”
- Eine ausgewogene Work-Life-Balance
- Ergonomische Arbeitsplätze mit elektrisch höhenverstellbaren Steh-Sitz-Tischen und exzellente technische Ausstattung im Office sowie im Home-Office
- ein Team, das Wissen teilt, sich gegenseitig unterstützt und nicht gegeneinander arbeitet
- Flexible Arbeitszeiten (Kernarbeitszeit 10:00-15:00 Uhr) und Home-Office-Möglichkeit
- Regelmäßige Team-Events
- Zuzahlung zum BVG-Ticket und zur Fitnessmitgliedschaft bei EGYM-Wellpass
- Bezahlte Überstunden, sofern sie überhaupt anfallen
- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Faire und konkurrenzfähige Gehaltstruktur

Unseren Mitarbeiter: innen steht es nach der Einarbeitungszeit frei, hauptsächlich im Home-Office oder im Büro zu arbeiten (mindestens 5 Tage/Monat).

## Über uns

Agenturen gibt es wie Sand am Meer. Und schnell stellst du fest, dass dort ebenso vieles auf Sand gebaut ist. Daher setzen wir auf Augenhöhe - untereinander und zu unseren Kund:innen. Und das in einer Arbeitsatmosphäre, die von Transparenz, Qualität, Fairness und Leidenschaft geprägt ist. Steile Lernkurven garantiert.

Wir gehören laut FOCUS Business und kununu 2025 zu den 200 besten deutschen Arbeitgebern im Mittelstand in der Kategorie "Marketing, Werbung und PR".

Wir glauben an den Teil eines größeren Ganzen, wo sich alle aufeinander verlassen können.

Und dennoch darfst und sollst du bleiben, wie du bist. Willkommen im Team.

Willkommen bei der Suchmeisterei.



Seit 2015 entwickeln wir individuelle Online-Marketing-Strategien für Unternehmen aus verschiedenen Branchen. Unser über 35-köpfiges Team betreut über 120 Kunden, unter anderem die Sana Kliniken, das Deutsche Rote Kreuz, Deichmann und viele, viele mehr. Unsere Leistungen umfassen SEO, SEA, Social Media Marketing sowie Tracking und Web Analytics. Die Suchmeisterei ist Google Partner, Microsoft Marketing Partner und Meta-Business-Partner. Wir freuen uns über deinen Lebenslauf oder dein aussagekräftiges Xing oder LinkedIn Profil inklusive Gehaltsvorstellung per E-Mail an [jobs@suchmeisterei.de](mailto:jobs@suchmeisterei.de).

Mit meiner Bewerbung bestätige ich, dass ich die Datenschutzerklärung zur Kenntnis genommen habe und damit einverstanden bin.