

Sales Manager:in

---

## Deine Aufgaben

- Du bearbeitest eingehende Neukundenanfragen (Inbound only – cold calling ist keine Option) und du berätst potenzielle Kund: innen im Akquise-Prozess telefonisch, persönlich oder per E-Mail
- Du unterstütz im Team bei Ausschreibungsprozessen und stellst die Konzepte bei Neu- und Bestandskunden in Präsentationsterminen vor
- Im Team unterstütz du Projektmanager:innen beim Cross- und Upselling sowie bei der Vertiefung von Kundenbeziehungen
- Du bist für die QS der Angebotserstellung zuständig

## Das bringst du mit

- Du hast Erfahrungen im Vertrieb gesammelt und möchtest weiterhin im Sales arbeiten, bist aber die klassischen Strukturen des Vertriebs müde
- Du hast ein Händchen dafür Kundenbedürfnisse zu ermitteln, um langfristig echte Mehrwerte zu schaffen - Unser „Vertriebsteam“ heißt nicht umsonst

### **Partner- & Portfoliomanager: in!**

- Du hast ein selbstsicheres Auftreten und hast kein Problem vor einem C-Publikum zu präsentieren
- Deinen Arbeitsalltag bestreitest du organisiert und strukturiert
- Du kannst dich für Online-Marketing begeistern
- Erfahrung im Online-Marketing ist von Vorteil, aber kein Muss
- Du bringst Erfahrung im Umgang mit einem oder mehrerer gängiger Softwaretools wie beispielsweise Hubspot, Pipedrive oder Salesforce mit

## Unser Versprechen an dich

- Persönliche und berufliche Weiterentwicklung inklusive interner und externer Fortbildung
- Ergonomische Arbeitsplätze mit elektrisch höhenverstellbaren Steh-Sitz-Tischen und exzellente technische Ausstattung im Büro sowie im Home-Office
- Flache Hierarchien und Einbeziehung in Entscheidungen ohne Ellenbogenkultur
- Eine ausgewogene Work-Life-Balance - und damit ist nicht die Tischtennisplatte im Flur gemeint
- Flexible Arbeitszeiten (Kernarbeitszeit 10:00 Uhr - 15:00 Uhr) und Home-Office-Möglichkeit
- Regelmäßige Team-Events
- Zuzahlung zum Job-Ticket
- Kostenteilnahme an Fitness – und Wellnessmitgliedschaften
- Bezahlte Überstunden, sofern sie überhaupt anfallen
- Unbefristeter Arbeitsvertrag in Voll- oder Teilzeit (zwischen 30 und 40 Stunden)
- Faire und konkurrenzfähige Gehaltsstruktur

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 2023 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 40-köpfiges Team betreut über 120 Kunden, unter anderem VW-Nutzfahrzeuge, Deutsches Rotes Kreuz, Dudenverlag und Tchibo Coffee Service. 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.

