

Sales Manager Online-Marketing – Schwerpunkt Inbound (w/m/d)

Du hast keine Angst vor einem klingelnden Telefon und dem Wort „verkaufen“? Super! Denn wir suchen ab sofort einen **Sales Manager Online-Marketing (m/w/d)** mit **Schwerpunkt Inbound** (Vertriebsmitarbeiter/in für den Innendienst) als kompetente Verstärkung unseres Teams.

Wir – das ist ein von Google und Facebook zertifiziertes Online-Marketing-Unternehmen, das sich als kompetenter Ansprechpartner bei der Entwicklung individueller Online-Marketingstrategien versteht. Unser Schwerpunkt liegt vor allem auf **Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung, Social Media (Paid), Programmatic** und **Web Analytics/Tracking**.

Zum Kundenstamm zählen eine Vielzahl mittelständischer Unternehmen und auch einige große Namen, beispielsweise VW Nutzfahrzeuge, das Deutsche Rotes Kreuz, der Dudenverlag, Hays oder Tchibo Coffee Service. Die Agentur wurde 2014 gegründet und hat mittlerweile mehr als fünfzehn feste Mitarbeiter.

Was dich erwartet

- Bearbeitung von eingehenden Neukundenanfragen (Inbound)
- Kundenberatung im Akquise Prozess (telefonisch, persönlich und per E-Mail)
- Präsentationstermine bei Neu- und Bestandskunden
- (Mit-)Entwicklung von Online-Marketing-Konzepten als Grundlage für die Angebotserstellung
- Unterstützung von Ausschreibungsprozessen
- Unterstützung der Kundenbetreuer beim Cross- und Upselling
- Überwachung und Qualitätssicherung der Angebotserstellung
- Zusammenarbeit mit dem internen Marketing

Was wir von dir erwarten

- Erfahrung im Sales / Vertrieb
- Ermittlung von Kundenbedürfnissen, um langfristig echte Mehrwerte zu schaffen
- Präsentationssicherheit und Überzeugungskraft
- strategische, zielorientierte Denkweise sowie selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Erfahrung im Umgang mit einem oder mehreren gängiger Softwaretools wie beispielsweise Hubspot, Pipedrive oder Salesforce

- Begeisterung für Online-Marketing und die Bereitschaft, sich fortlaufend neues Wissen anzueignen und sich aktiv einzubringen
- sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen
- positive Denkweise und soziale Aufgeschlossenheit

Was wir dir bieten

- Gestaltungsspielraum bei Aufbau und Struktur deiner Stelle, die vielleicht nicht die klassische Sales-Position ist, die du bisher woanders kennengelernt hast
- flache Hierarchien und Einbeziehung in Entscheidungen ohne Ellenbogenkultur
- entspannte Arbeitsatmosphäre in einem frisch restaurierten großzügigen Loft mit Dachterrasse und Spreeblick
- Work-Life-Balance (und damit meinen wir nicht die Tischtennisplatte im Flur)
- flexible Arbeitszeiten und Überstundenausgleich (insofern notwendig)
- gute Verkehrsanbindung per S-Bahn, Tram, Bus, Auto und sogar per Boot
- durch die Einbettung der Suchmeisterei GmbH in die Unternehmensgruppe e-pixler GROUP gibt es abwechslungsreiche Projekte in interdisziplinären Teams
- regelmäßige Feedbackgespräche
- strukturierter Einarbeitungsprozess, der dich nicht einfach ins kalte Wasser schmeißt
- Kaffee- und Wasser-Flatrate sowie ein Obst- und Gemüsekorb
- unbefristeter Arbeitsvertrag
- betriebliche Altersvorsorge (bezuschusst)
- ergonomische Arbeitsplätze
- regelmäßige Team-Events

Wenn du denkst, dass du genau dieses Profil erfüllst und im besten Falle noch viel mehr als das zu bieten hast, dann sollten wir uns kennenlernen!

Sende bitte dafür deinen Lebenslauf oder Dein aussagekräftiges Xing- oder LinkedIn-Profil inklusive Gehaltsvorstellung per E-Mail an jobs@suchmeisterei.de. Wir melden uns schnellstmöglich bei dir zurück.