

## Sales-Manager (m/w/d)

### Hamburg, Deutschland

Im Auftrag unseres Kunden, eines expandierenden Softwareunternehmens in Hamburg, suchen wir im Rahmen der direkten Personalvermittlung einen

## Sales-Manager (m/w/d)

### Ihre Aufgaben

- Ausbau der B2B-Geschäftsaktivitäten und Verkauf des Produktportfolios im SME-Segment
- Ansprache von potentiellen Neukunden über verschiedene Kanäle (Telefon, Online, Kampagnen, Social Media etc.)
- Durchführung von Web-Präsentationen
- Vertragsverhandlungen und Abschluss von Verträgen
- Bedarfsanalyse sowie Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

### Ihr Profil

- Ein abgeschlossenes Studium oder kaufmännische Ausbildung, gerne mit Berufserfahrung im B2B-Sales eines erklärungsbedürftigen Softwareproduktes
- Hohes Interesse an digitalen Produkten und Technologien rund um das Unternehmenscontrolling und BI
- Fundierte MS-Office-Kenntnisse
- Fließende Deutsch- und Englisch-Kenntnisse
- Strukturierte Arbeitsweise, ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsstärke, sowie Hunter Mentalität
- Zielstrebigkeit und Eigenmotivation

### Wir bieten

- einen interessanten und abwechslungsreichen Arbeitsplatz in einem expandierenden Unternehmen
- Umfassendes Onboarding mithilfe eines Mentorenprogramms
- Flexible Arbeitszeiten sowie Homeoffice
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Teamaktivitäten und Sportangebote
- Zuschuss zum HVV-Profiticket und weitere Mitarbeiterangebote wie z.B. Fahrrad-Leasing

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Ihrer Gehaltsvorstellung, Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin und dem Titel der Stellenanzeige per E-Mail an: [bewerbung@jg-personal.de](mailto:bewerbung@jg-personal.de)

Ihr Ansprechpartner: Herr Arne Jensen

Wir freuen uns auf die Zusendung Ihrer Bewerbung im pdf-Format (max. Dateigröße 6 MB).

Gerne stehen wir Ihnen auch vorab für Fragen per E-Mail oder Telefon zur Verfügung.

Eine vertrauliche Behandlung Ihrer Daten ist für uns selbstverständlich.