

Was macht
Dich einzigartig?



SALES MANAGER B2B (M/W)

Stell Dir vor, Du gehst morgens aus dem Haus und hast gute Laune, denn Du freust Dich auf Deine Arbeit. Man schätzt Dich und traut Dir zu, als Sales-Profi Deine selbstgesteckten Ziele zu erreichen. Komm zu uns!

Unser Unternehmen hat sich seit der Gründung im Jahr 2009 bewährt, sowohl wirtschaftlich als auch menschlich, darum expandieren wir weiter, als europäischer Marktführer in der Vermarktung von Paketbeilagen. Tausende Kampagnen haben wir mit unseren Kunden aus dem Bereich E-Commerce bereits umgesetzt und das in ganz Europa. Und wir wollen weiter hinaus!



Deine Funktion:

- ✓ Bei uns bist Du am Standort Berlin für den Ausbau unserer deutschen Marktpräsenz sowie dem damit verbundenen Kampagnenmanagement unserer Werbepartner zuständig
- ✓ Auf- und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie Abwicklung des Kampagnenmanagements
- ✓ Betreuung und Ausbau bestehender Key Accounts mit Hinblick auf eine langfristige Zusammenarbeit
- ✓ Akquise von Neukunden (im B2B-Bereich mit den Schwerpunkten E-Commerce und Versandhandel)



Wir wünschen uns:

- ✓ Ein abgeschlossenes Studium und/oder eine abgeschlossene Ausbildung mit wirtschaftlichem Hintergrund
- ✓ Berufserfahrung im Sales- und/oder E-Commerce
- ✓ Gute kaufmännische Fertigkeiten und analytische Fähigkeiten
- ✓ Ein hohes Kommunikations- und professionelles Verhandlungsgeschick sowie eine ausgeprägte Fähigkeit im Akquisegeschäft
- ✓ Sicheres Auftreten in der Kommunikation mit Entscheidungsträgern und Abschlussorientierung
- ✓ Spaß am Sales und eine ambitionierte und hochmotivierte Arbeitsweise



Wir bieten Dir:

- ✓ Attraktive Vertriebsprodukte, die im E-Commerce Sektor auf positives Feedback stoßen
- ✓ Langfristige Karriere- und Entwicklungsmöglichkeiten
- ✓ Eine ab sofort zu besetzende Stelle in unbefristeter Festanstellung
- ✓ Ein attraktives Gehaltspaket, bestehend aus Festgehalt und variablen Anteil
- ✓ Flache Hierarchien und kurze Kommunikationswege
- ✓ Ein Office im Zentrum von Berlin (ohne Callcenter-Atmosphäre)
- ✓ Kaffee, frisches Obst und Getränke zur freien Verfügung
- ✓ Ein motiviertes und herzliches Team

Was hast Du jetzt noch zu tun?

Wenn Du aufgeschlossen und bereit für neue Herausforderungen in einem wachsenden Umfeld bist, sende uns bitte via Mail Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive der Nennung Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins als PDF an: jobs@dimabay.de. Ansprechpartnerin Margarita Ehrentreich, Tel.: +49 (0) 30 577 00 19 77.