

Sales Manager (m/w/d) in Vollzeit

Wir entwickeln Sales-Funnel für die digitalen Produkte unsere Kunden. Dabei kommst du in's Spiel: Auf Events und Messen oder an Telefon knüpfst du Kontakte mit potenziellen Kunden und bleibst immer auf dem Laufenden, um neue Potenziale zu identifizieren und neue Sales Strategien aus zu probieren.

Für unser Berliner Büro suchen wir ab sofort einen Sales Manager (m/w/d) in Vollzeit

Dein Aufgabenbereich:

- Neukundengewinnung (vorrangig per Telefon sowie auf Messen & Events)
- Beratung & Vertrieb von „High-Price“ Sales Funnel
- Konzeption & Umsetzung einer Sales-Strategie
- Mittelfristig der Aufbau eines eigenen Sales-Teams
- Beratung bestehender Kunden für neue Projekte
- Beobachtung von Markt- und Verkaufstrends

Dein Anforderungsprofil:

Du hast bereits Erfahrung im Sales und möchtest deine eigenen Ideen umsetzen? Die steifen Strukturvertriebe stören deine Kreativität und du möchtest einfach mehr erreichen? Wir suchen einen zukünftigen Leiter unserer Sales-Abteilung. Du bist motiviert und bereit, über dich selbst hinaus zu wachsen? Dann bewirb' dich jetzt bei uns, baue deine eigene Sales-Strategie und mittelfristig dein eigenes Team auf und gemeinsam erreichen wir Großes! Auch Quereinsteiger ohne Erfahrung von Online Marketing sind bei uns willkommen.

Warum du zu uns kommen solltest:

- Neben einem guten Basisgehalt profitierst du von attraktiven Provisionen
- Du genießt eine lockere Atmosphäre im Team mit einer großen Auswahl an Spielekonsolen, schlechten Witzen und noch schlechterer Musik
- Wir schätzen unsere Mitarbeiter und wissen deine Arbeit zu würdigen
- Neben stets gekühlten Soft- und Energydrinks bieten wir mehr oder weniger nahrhafte Snacks und wöchentliche Teamessen
- Bei der ganzen Arbeit darf auch der Spaß nicht zu kurz kommen. Darum organisieren wir regelmäßig Teamevents, bei denen wir Paintball spielen gehen, über den Wannsee schippern oder bei Sommerfesten den heißen Temperaturen trotzen
- Wir sprechen fließend ironisch, nerdisch und Leetspeak

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann sende uns bitte deinen Lebenslauf inkl. Gehaltsvorstellungen und zeitlicher Verfügbarkeit direkt an: bewerbung@whatthefunnel.de

Ich freue mich auf deine Nachricht und versuche mich schnellstmöglich zu melden!

Über What The Funnel

Wir haben Gründer.de zu einem der größten Magazine für Unternehmensgründer gemacht und 12 erfolgreiche Produkte in 12 Monaten veröffentlicht. Mit diesem Wissen wollen wir nun die Produkte unserer Kunden erfolgreich machen und haben uns mit What the Funnel als Agentur neu gegründet. Wir stehen für die Umsetzung erfolgreicher Sales-Funnels und die Vermarktung digitaler Produkte über das Internet. Mit dem Rückhalt unserer "Muttersgesellschaften", der Gründer.de GmbH und der Digital Beat GmbH haben wir die ideale Ausgangslage, um einen schnellen Markteinstieg zu gewährleisten und in kürzester Zeit namhafte Kunden der Branche für uns gewinnen zu können - mit deiner Hilfe!