

Sales Manager min. 2-4 Jahre Erfahrung (d/m/w)

Du möchtest an etwas Sinnvollem arbeiten? Wir machen Menschen gesünder!



Wir möchten mit innovativen Präventionsansätzen aktiv Erkrankungen in der Arbeitswelt verhindern. Dafür arbeiten wir als Start-Up in flachen Hierarchien und hoher Eigenverantwortung. Bei der Arbeit achten wir auf persönliches Wachstum, genauso wie erstklassiges Teamwork und eine herausragende Arbeitsumgebung. Wir sind offen für deine neuen Ideen und Inspirationen, die Du einbringen kannst. Wir möchten Menschen gesünder machen und dafür fehlt uns nur noch eins: **Du!**

Was bieten wir dir?

- Flexibilität durch Vertrauens- und Verantwortungskultur
- Flache Hierarchien und Eigenverantwortung
- Leistungsbezogene Vergütung
- Familiäres und gesundheitsbegeistertes Team
- Modernes Büro mit kostenlosen Snacks und Getränken

Was sind deine Aufgaben?

- Gewinnung von Neukunden und (Key-)Accounts im B2B-Bereich (inkl. Kaltakquise)
- Persönliche Kundenbetreuung im Außendienst sowie Pflege der internen Sales-Pipeline und Organisation von Kundenterminen
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen inkl. Beratungsleistung für interessierte Kunden bzgl. Produkte und Coaches
- Vertretung des Unternehmens auf Konferenzen, Messen und sonstigen relevanten Veranstaltungen (inkl. Vorbereitung)
- Analyse von Markttrends und -entwicklungen
- Enge Zusammenarbeit mit der Projektabwicklung

Was bringst du mit?

- Du hast mindestens ein abgeschlossenes Bachelor-Studium der Wirtschaftswissenschaften o.ä. oder eine vergleichbare, abgeschlossene Ausbildung z.B. kaufmännische Ausbildung
- Du hast mehrjährige (min. 2 Jahre) Berufserfahrung im Vertrieb
- Du hast bereits Erfahrungen im Bereich BGM, Gesundheit, und/oder Prävention gemacht
- Du kannst dich für erklärungsbedürftige Produkte und die B2B-Kommunikation begeistern
- Du hast sehr gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Du hast sehr gute Kenntnisse von Kommunikations-, CRM- und Office Tools
- Du hast bereits Erfahrung im Partner Management mit guten eCommerce-Kenntnissen

Wen suchen wir?

- Du hast ein kommunikationsstarkes und verbindliches Auftreten verbunden mit einer ausgeprägten Verhandlungssicherheit
- Du besitzt Geschick im Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern und hast Spaß an Networking und Kommunikation
- Du hast ein gutes persönliches Gefühl von Integrität, Engagement und Professionalität
- Du hast eine eigenverantwortliche und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Du bist strukturiert und organisiert, verfolgst Leads selbstständig und gibst nicht auf, bevor du deinen Erfolg feiern kannst
- Du bist sprachgewandt und ausdrucksstark (schriftlich wie mündlich) in deutscher sowie englischer Sprache
- Du denkst unternehmerisch, fakten-orientiert, strategisch und kreativ

Lust dich bei uns weiterzuentwickeln?

Dein Einstieg ab sofort möglich. Wir freuen uns auf deine Bewerbung (Bewerbungsschreiben, Lebenslauf) an: jobs@medisinn.com.

Dein MEDISinn Team