



Junior Sales Manager (m/w/d)

Bist du bereit mit uns den Vertrieb weiterzuentwickeln?

GO FOR SALES unterstützt Unternehmen im Aufbau und der Entwicklung von Vertriebseinheiten. Wir beraten und coachen hierzu deutschlandweit Unternehmen in allen Themen des Vertriebs - von der Akquise bis zum Abschluss. Gleichzeitig packen wir selbst mit an, um die entwickelten Strategien und Prozesse in die Wirklichkeit umzusetzen.

Unser Ziel ist es, eine funktionierende Vertriebseinheit zu schaffen, die das Unternehmen zu nachhaltigem Wachstum bringt. Für die Erfüllung unserer Mission suchen wir für unseren Standort in der Mainzer Straße in Saarbrücken einen:

Junior Sales Manager (m/w/d)

Deine Aufgaben

Du trägst Verantwortung für den Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen und entwickelst mit uns Konzepte, die den Vertrieb nachhaltig fördern. Gleichzeitig sollst du unsere Kunden durch deinen vertrieblichen Einsatz nach vorne bringen. Außerdem unterstützt du uns bei Folgendem:

- Marktrecherche und Kundenansprache im Business-To-Business Bereich
- Kundengespräche auf Entscheidungsebene koordinieren und führen
- Eigenverantwortliche Übernahme von Projekten
- Erstellung von Reports, die das Tagesgeschäft widerspiegeln
- Vorbereitung und Durchführung von Coachings zu vertrieblichen Themen

Das bringst du mit

Dir sollte es Spaß machen mit neuen Menschen in Kontakt zu treten und diese für innovative Konzepte zu begeistern. Außerdem interessierst du dich für Innovationen und bist motiviert, dich neuen Herausforderungen zu stellen.

Zudem bringst du folgendes mit:

- Ein abgeschlossenes Studium - gerne aus den Bereichen Wirtschafts- oder Kommunikationswissenschaften
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Gute kommunikative Fähigkeiten und empathisches Verständnis
- Ein hohes Maß an Eigeninitiative und den Wunsch etwas zu erreichen

Benefits

- Weiterbildungsmöglichkeiten und digitale Kurs-Systeme
- Wunschgutscheine zusätzlich zu deinem Gehalt
- Unbefristete Festanstellung in einem wachsenden Unternehmen
- Flexible Arbeitsmöglichkeiten (Remote-Möglichkeiten, flexibler Arbeitsstart etc.)
- Modernste Arbeitsmittel (Mac, iPad, iPhone) und New Work Mindset
- Kreativraum mit modernster Technik-Ausstattung
- Eigene Bibliothek mit freiem Zugang zu Büchern zu den Themen Sales, Marketing, Kommunikation, Unternehmensentwicklung etc.
- Wasser, Tee und Kaffee stehen zur freien Verfügung
- Regelmäßige Team-Events

Bist du bereit für eine neue Herausforderung?

Dann schick uns deine Bewerbung (inkl. Anschreiben) gerne per E-Mail an:

career@go-for-sales.com

Unser Ansprechpartner für dich ist Kevin Közle

GO
FOR SALES
Vertriebsentwicklung