

## Sales Manager:in



**socialPALS.** Wir sind Europas erste Retail-Marketing-Plattform mit Sitz in Holzkirchen. Unsere Plattform vereinfacht komplexe Prozesse durch automatisiertes Händlermarketing und stärkt den stationären Handel durch effiziente und regionale Brand-Kampagnen. Somit bringen wir Marken und Händler zusammen und schaffen damit eine Win-Win-Situation, die bislang ungenutztes Potential entfaltet. Seit 2018 nutzen renommierte Marken und Händler aus den Bereichen Sport, Outdoor, Spielwaren, Fashion, Lifestyle, DIY, Automobil, Elektrogeräte u.v.m. unsere einzigartige Plattform-Lösung.

COVID-19 hat unserem Tagesgeschäft den richtigen Booster verschafft, wodurch auch unser Team gewachsen ist. Um weiterhin beste Qualität für unsere Marken und Händler garantieren zu können, brauchen wir Menschen wie dich! Dabei ist bei uns der Name Programm: wir legen In unserem Team Wert auf Teamwork und Menschlichkeit (auch im Home Office). Revolutioniere gemeinsam mit uns das Händlermarketing und starte Deine neue berufliche Kampagne mit socialPALS.

Weitere Informationen unter [www.socialPALS.de](http://www.socialPALS.de)

## DEINE ZUKUNFT BEI SOCIALPALS

Unsere Sales Kolleg:innen sind die socialPALS Ambassadors. Du verstehst dich auch als Markenbotschafter und überzeugst deine Geschäftspartner mit deiner positiven Ausstrahlung und Wortgewandtheit. Deine Mission ist es B2B-Neukunden für socialPALS zu gewinnen. Hierzu sind deiner Kreativität keine Grenzen gesetzt! Durch aktives Zuhören verstehst du die Bedürfnisse deiner Gesprächspartner und löst sie mit unserer maßgeschneiderten Plattformlösung. Mit deinem hohen Servicelevel hört deine Aufgabe bei der Akquise nicht auf - du baust eine stabile Kundenbeziehung auf und sorgst so auch bei deinen Bestandskunden stets für optimale Lösungen.

Ziele und Zahlen nimmst du als Chancen wahr dich und socialPALS zu entwickeln und du hast den Ehrgeiz stets deine selbst gesteckten Ziele zu erreichen. Durch regelmäßige Reportings erhältst du absolute Transparenz auf deine eigene Leistung und die deiner Teammitglieder. Deine persönliche Entwicklung liegt uns am Herzen, weshalb wir dir individuelle Weiterbildungsmaßnahmen wie bsp. Coachings zur Verfügung stellen.

Komm zu uns ins Team und gestalte mit uns gemeinsam die Zukunft des Einzelhandels aktiv mit!

---

## DEINE AUFGABEN

- Dein Anspruch ist es, die individuellen Herausforderungen potenzieller Kunden zu verstehen und diese gemeinsam mit ihnen zu lösen
- Eigenständige Akquise von Geschäftspartnern im B2B Umfeld, Geschäftsanbahnung, Vertragsverhandlung und Vertragsabschlüsse mit deinen Kunden
- Ausbau der strategischen Zusammenarbeit mit bereits bestehenden Kunden
- Erfolgreicher Aufbau und Weiterentwicklung deiner persönlichen Sales Pipeline
- Weitere operative Tätigkeiten, wie das Erstellen von Präsentationen, Forecasts und regelmäßiger Reports
- Learning by doing, regelmäßiger Austausch mit Kolleg:innen, sowie Teilen von Best Practices um im Team mehr zu Erreichen
- Unser und dein Ziel ist es, dass du dich im Team weiterentwickelst und den Unternehmenserfolg mit deinen Umsätzen mitverantwortest

## WAS DU MITBRINGST

- Du bist bereits seit mehreren Jahren im Vertrieb tätig, idealerweise im B2B Kontext.
  - Bedarfsanalysen, Einwandbehandlungen und Leadbearbeitungen sind für dich nichts Neues
  - Eine gute Selbstorganisation und die Fähigkeit dich selbst zu motivieren
  - Nach deiner Einarbeitung hast du Lust unsere Kolleg:innen zu unterstützen und dich mit ihnen in Listening-Ins und Sparrings auszutauschen und zu verbessern
  - Idealerweise hast du bereits in den Branchen Online Marketing, Hotellerie oder Touristik gearbeitet
  - Du besitzt eine positive Ausstrahlung und zeigst Kontaktfreude gegenüber internen Kolleg:innen, als auch externen Kunden
  - Deine Wortgewandtheit und dein selbstbewusstes Auftreten haben dir schon die ein oder andere Tür geöffnet
  - Der Gebrauch der englischen Sprache bei Verhandlungen ist kein Problem für dich
  - Du hast deine Ziele klar im Blick und verfolgst diese mit Ausdauer
  - Du bringst einen sicheren Umgang mit MS Office und CRM Systemen mit
- 

## WAS WIR DIR BIETEN

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, technologischen Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien
  - Ein jährliches Budget für Weiterbildungen die Dich in deiner Position weiterbringen
  - Zusammenarbeit mit führenden Marken aus den unterschiedlichsten Branchen
  - 27 Tage bezahlter Urlaub für Dein Wohlbefinden
  - Hohe Flexibilität in Bezug auf Deinen Arbeitsort (bis zu 80% Home Office)
  - Offene, entspannte und tolerante Unternehmenskultur mit Vertrauensarbeitszeit
  - Gute Verkehrsanbindung an München und kostenlose Mitarbeiterparkplätze
- 

## DEINE BEWERBUNG

Fühlst du Dich angesprochen? Dann sende uns deine Bewerbung mit Lebenslauf, frühestmöglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellungen an:

**E-Mail:** [personal@socialpals.de](mailto:personal@socialpals.de)