



Wir suchen:

Zur Verstärkung unseres aufstrebenden B2B-SaaS-StartUps suchen wir, zum nächstmöglichen Zeitpunkt, Verstärkung durch einen **Sales Manager (m/w/d)** für den Direktvertrieb am Standort Hamburg.

Deine Aufgaben:

- Der gesamte Verkaufsprozess: von Lead-Generierung, über die telefonische Erstansprache potenzieller Neukunden bis hin zur Vertragsunterschrift bleibst Du am Ball
- Du führst die Präsentation unserer Software per Webdemo oder beim Kunden vor Ort durch
- Du erstellst die Angebote für die Kunden und führst mit Ihnen die Vertragsverhandlungen
- Gemeinsam mit unseren Account Managern sorgst Du für zufriedene Kunden
- Du betreust die Kundenanfragen für unsere innovative SaaS User-Generated Content Plattform

Dein Profil:

Schulabschlüsse allein machen keinen guten Vertriebler, deswegen qualifizierst Du dich bei uns mit:

- Mindestens einem Jahr Erfahrung im Vertrieb und nachweisbaren Verkaufserfolgen
- Den Fähigkeiten binnen Sekunden das Interesse anderer Menschen zu wecken sowie leicht den Zugang zu Entscheidern und deren Mitarbeitern zu finden
- Eigenverantwortlicher und erfolgsorientierter Entwicklung neuer Vertriebsansätze für unsere Produkte
- Einer außerordentlichen Kommunikationsfähigkeit verbunden mit dem entsprechenden Verhandlungsgeschick
- Verhandlungssicherem Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Der Lust daran, gemeinsam mit uns, die Marktherrschaft an uns zu reißen :D

Unser Angebot:

- Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben
- Gute Verdienstmöglichkeiten (Festgehalt + erfolgsabhängiger Bonus)



- mit zunehmendem Erfolg unseres Unternehmens steigen die Möglichkeiten deinen Verantwortungsbereich auszubauen
- Flache Hierarchien, kurze Kommunikations- und Entscheidungswege in einem motivierten jungen Team
- Start-Up 1x1: Stylishes Büro, gute Verkehrsanbindung, Tischtennisplatte, Getränke-Flatrate, MacBook am Arbeitsplatz

Über uns:

Wir sind ein aufstrebendes Hamburger B2B-SaaS-StartUp spezialisiert auf das Thema User Generated Content und Social Commerce mit Sitz im Herzen St.Paulis. Seit 2016 unterstützen wir Brands dabei, Kunden- und Community-Content als Herzstück ihres Marketings zu etablieren um somit nicht nur eCommerce KPIs sondern auch Brand Engagement dramatisch zu steigern.

Unser Team vereint vom eCommerce Enthusiasten zum Software Entwickler, vom Social Media Experten zur Vertriebsmaschine verschiedenste Charaktere und Nationalitäten. Wir sind sehr stolz auf unseren bisherigen Weg und unsere gewonnenen Partner, angefangen von ambitionierten Start-Ups wie Juniqe, PAUL HEWITT oder FOODSPRING bis zu globalen Marken wie S. Pellegrino, Schwarzkopf, STABILO. Gemeinsam arbeiten wir daran, dass es täglich mehr werden!

Wenn du dich angesprochen fühlst, Lust auf abwechslungsreiche Aufgaben und ein tolles Team hast, freuen wir uns auf deine Bewerbung und deine Gehaltsvorstellungen per E-Mail (Anschreiben und Lebenslauf) an:

Moritz Finke

jobs@squarelovin.com