

Sales Manager (w/m/d)

converlytics ist eine inhabergeführte Beratungsagentur für die digitale Unternehmensentwicklung. Zu unseren Kernkompetenzen gehören Webanalyse, Conversion Rate Optimierung, Data Driven Marketing, Tag Management und Datenintegrationen. Seit mehr als 10 Jahren setzen wir als Team von kompetenten und engagierten Digital Analytics- und Technical-Consultants innovative Kundenprojekte um und haben damit langjährige und vertrauensvolle Beziehungen zu unseren Kunden, wie der Deutschen Telekom, Zeit Online, BVG, flatex und FALKE, aufbauen können.

In Zukunft wollen wir unseren Kundenstamm weiter ausbauen und vor allem auch neue Leistungen einführen. Dafür suchen wir zur Verstärkung unseres Teams ab sofort einen zuverlässigen, eigenverantwortlichen und motivierten **Sales Manager**.

Festanstellung. Teilzeit. Einstieg ab sofort.

Deine Aufgaben

- Selbstverantwortliche Kundengewinnung und Pflege der Bestandskunden
- Unterstützung des gesamten Sales Prozesses, von der Kontaktaufnahme, zur Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Erkennen neuer Potenziale und aktueller Trends durch Marktbeobachtung
- Aktive Mitgestaltung & Eigenverantwortung beim Aufbau unseres Sales Bereiches

Dein Profil

- Du verfügst über ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung mit betriebswirtschaftlicher / kaufmännischer Ausrichtung
- Du besitzt eine hohe Internetaffinität
- Vorzugsweise hast du bereits Sales-Erfahrungen im Bereich Web Analyse, Conversion Optimierung oder Online-Marketing

- Sehr gute Deutsch und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hervorragende Kommunikationsskills
- Hohes Maß an Eigeninitiative und Motivation

Was dich erwartet

- Viel Freiraum für Selbstverwirklichung und die Realisierung eigener Ideen von Tag eins an
- Eigenständiger Aufbau des Sales Bereichs
- Agiles Management mit offener Kommunikationskultur in einer von Teamgeist geprägten, kollegialen und internationalen Arbeitsatmosphäre und flachen Hierarchien
- Interne & externe Weiterbildung innerhalb von Seminaren, Workshops, Konferenzen und Events
- Moderne und professionelle Hardware- und Arbeitsausstattung
- Flexible Arbeitszeiten und flexible Arbeitsmodelle
- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Spannende Kunden & Leads aus unterschiedlichen Branchen

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann sende uns Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, sowie ein kurzes Anschreiben mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung per Mail an:

Kontakt

jobs@converlytics.com

Ansprechpartnerin: **Mareike Kösling**

converlytics GmbH, Wandlitzstraße 1-3, 10318 Berlin