



Stylique ist eine Plattform für Interior Design. User finden Inspiration zum Nachkaufen und können Services über Architekten und Handwerker beauftragen. Wir vernetzen die wichtigsten Akteure der Baubranche über Produkte und ermöglichen so einfachere Prozesse im Innenausbauprozess. STYLIQUE beschäftigt sich mit klassischen Bau-/Vertriebsprozessen mit einem starken Design-Fokus und verbindet damit das Beste aus zwei Welten.

Ein offener und kollegialer Umgang und Leidenschaft an der Arbeit steht bei uns im Fokus. In einem innovativem Umfeld und interdisziplinären Team hast du die Möglichkeit an neuen Herausforderungen zu wachsen und dein Netzwerk in kürzester Zeit aufzubauen.

Sales Manager*in (m/w/d)

Standort Düsseldorf

Für viele Hersteller und Händler ist STYLIQUE die einzige/erste Möglichkeit ihre Produkte Online zu verkaufen. Für die Akquise von Herstellern und Händlern von Premium Bauprodukten und den Aufbau von einer gut funktionierenden Sales Organisation suchen wir einen Sales Manager.

Dein Aufgabenbereich:

- Du akquirierst Neukunden und betreust unsere Bestandskunden
- Du entwickelst und implementierst eine Vertriebsstrategie
- Du unterstütz uns im Aufbau eines Sales Teams, welches du langfristig anführst
- Du verhandelst Kundenverträge und bringst diese bis zum Abschluss
- Du stehst im stetigen Austausch mit der Technologie und dem Projekt Manager im Hinblick auf die Weiterentwicklung des Produkts und bringst die Kundenwünsche mit ein
- Du kümmerst Dich um die Partnerakquise und das Partnermanagement
- Du beobachtest kontinuierlich den Markt und unsere Wettbewerber
- Du arbeitest eng mit dem Marketing zusammen
- Du erstellst Sales-Forecasts und Businesspläne
- Du besuchst Messen, Events etc. im In- und Ausland

Dein Profil

- Du hast ein abgeschlossenes Studium
- Du hast bereits Erfahrung in Account Management & Sales, optimalerweise im E-Commerce oder von SaaS-Produkten

- Du kennst dich technisch mit IT-Prozessen und -Setup, Digitalisierung, Online-Vertrieb und/oder Multi-Channel- Vertrieb aus
- Du hast schon mal mit CRM-Tools wie Hubspot oder Salesforce gearbeitet
- Dich zeichnet Kommunikationsgeschick, Durchsetzungsstärke, Begeisterungsfähigkeit und Überzeugungskraft auf Augenhöhe mit Entscheidern, Inhabern und Geschäftsführern aus
- Du besitzt ein unternehmerisches Mindset und hast Lust eine neue Organisation mit aufzubauen
- Du arbeitest eigenverantwortlich und zielorientiert
- Du bist ein Team-Player und tauscht dich gerne auch mit deinen interdisziplinären Kollegen aus
- Du liebst es zu reisen und neue Kontakte zu knüpfen
- Ein Plus: Du hast Erfahrung in der Baubranche oder im Handel mit Bauprodukten und bringst eine Leidenschaft für qualitativ hochwertige Interior-Produkte mit

Das bieten wir dir

- Abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Position in einem kleinen Team mit offenen Strukturen
- Lust auf Neues: die Möglichkeit unser neues Software-as-a-Service-/Plattform- Geschäftsmodell mitzugestalten und dein eigenes Team aufzubauen
- Transparenz und Kollegialität, Teambuilding, flache Hierarchien und schnelle Entscheidungen
- Start-Up-Strukturen die hohe Gestaltungsspielräume garantieren und es dir ermöglichen von Anfang an Verantwortung zu übernehmen
- eine angenehme, wertschätzende Arbeitskultur
- Mitarbeit an einem stark wachsenden und einzigartigen Marktplatz
- Flexible Arbeitszeitgestaltung
- Möglichkeit zur Arbeit im Home-Office für eine gesunde Work-Life-Balance

Wenn dieser Job wie für Dich gemacht ist, bewirb Dich gerne mit deinen vollständigen Unterlagen bei uns unter team@stylique.de.

Falls Du noch Fragen hast, melde Dich gerne bei uns!

Manan Voskanian
 0178 6930744
www.stylique.de