



(Junior-) B2B Manager (m/w/d)

Studo GmbH, Düsseldorf

Diese Position ist ideal für motivierte Berufseinsteiger wie auch alte Vertriebshasen, die sich zutrauen ein komplexes digitales Produkt, welches teilweise auf die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden kann, zu vertreiben.

Standort: Düsseldorf (DE), Graz (AT) oder remote (weltweit) Anstellungsart: Vollzeit

Deine Aufgaben

- Eigenverantwortliche Neukundenakquise im B2B – Bereich
- Durchführung aktiver Kundenansprache
- Betreuung und Bindung von Kunden sowie für die Angebotserstellung und den Vertragsabschluss
- Vertrauensvolle*r und kompetente*r Ansprechpartner*in für unsere Kunden und Interessenten

Dein Profil

- Freude am aktiven Kundenkontakt, starke Kundenorientierung und Empathievermögen
- Verkaufsgeschick und Abschlussstärke mit einem soliden Geschäftssinn
- Du hast keine Angst davor die Initiative zu ergreifen (Cold calling, etc.)
- Sprachkenntnisse: sehr gutes Deutsch und gutes Englisch
- Analytische Fähigkeiten
- Ganz wichtig: Hohe Eigenmotivation und eine gewisse Coolness!

- Studienabschluss wünschenswert, aber nicht zwingend erforderlich (dein Gehirn wirst du dennoch brauchen)

Deine Vorteile

- Marktgerechtes Gehalt plus Provision
- Hohe Freiheitsgrade inkl. aktiver Mitgestaltung des Verantwortungsbereiches
- Respektvolles teamorientiertes Arbeitsklima im jungen Team mit sehr flacher Hierarchie
- Eine steile Lernkurve

Ein Anschreiben ist nicht unbedingt nötig. Für die Initialbewerbung sende einfach deinen Lebenslauf an Marcel. Weitere Unterlagen werden nach dem ersten Telefoninterview angefragt.
Kontakt: marcel.ahrens@studo.com

Jobart:	Vollzeit, Teilzeit, Nebenjob, Praktikum	Studo GmbH Marcel Ahrens	Edit this Job
Arbeitsbeginn:	Ab sofort	Joanneumring 3, Graz, Österreich	
Wochenstunden:	20-40	marcel.ahrens@studo.com	
Standort:	Rather Str. 110d, Düsseldorf, Deutschland		
Gehalt:		-	
Berufsfelder:	Management, Vertrieb, Kundenbetreuung, Verkauf		