

# Junior Salesmanager (m/w/d)

## **FESTANSTELLUNG, VOLLZEIT**

Möchtest Du Teil eines starken Teams werden, das qualitativ hochwertige, cloudbasierte Standard-Software erstellt? Das damit seinen Kunden diverse Kopfschmerzen in den Bereichen Produktstammdaten und indirekte Vertriebsdaten erspart? Möchtest Du Deine Vertriebsstärke erst im deutschen, dann potenziell auch im internationalen Umfeld einsetzen und weiterentwickeln?

Dann ist vielleicht unsere Stelle des **Junior Salesmanagers (m/w/d)** etwas für Dich:

### **WAS MACHST DU?**

Du gewinnst für uns neue Kunden. Je mehr, desto besser; logisch. Für unsere Lösungen in den für uns interessanten Marktsegmenten und Regionen. Dafür beobachtest Du den Markt und baust Dein Netzwerk von Playern in den relevanten Branchen auf bzw. aus.

Du qualifizierst Deine Leads selbstständig und entwickelst sie entlang der gesamten Customer Journey systematisch bis zum Abschluss. Vom Erstkontakt auf einer virtuellen oder realen Messe, über Social Media oder Referenzen, bis hin zu Angebotserstellung, Vertragsverhandlung und Unterschrift.

Dabei arbeitest Du natürlich mit den modernsten Tools – egal ob Laptop, virtuelle Telefonanlage, oder CRM – entweder in unserem schönen Büro in Hamburgs Norden oder im Home Office.

### **WAS BRINGST DU MIT?**

Wo Du bist, ist vorne. Du bist hoch motiviert, willst erfolgreich sein, täglich dazu lernen und etwas bewegen. Du hast eine freundliche Persönlichkeit, kannst aktiv zuhören, präsentierst überzeugend und selbstbewusst und fühlst Dich auch in Verhandlungen sicher – und das in sehr gutem Deutsch und Englisch.

Du hast ein abgeschlossenes Studium oder längere berufliche Erfahrung, sowie idealerweise mindestens ein Jahr Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Softwareprodukte. Branchenkenntnisse im Bereich Konsumgüterhersteller, vor allem in den Bereichen Lebensmittel und Getränke, wären sehr hilfreich. Du kennst Dich mit Digitalisierung und eCommerce aus, PIM, MDM und ERP sind für Dich mehr als nur irgendwelche Abkürzungen, und mit einem CRM, vorzugsweise MS Dynamics, hast Du auch schon gearbeitet.

### **WAS BIETEN WIR?**

Ein richtig gutes Team, mit dem Du Dich im Markt nicht zu verstecken brauchst. Ein Team, das Dich machen, aber nicht alleine lässt. In dem alle auch unter gelegentlich hohem Stress noch über sich selbst und mit anderen lachen können. Ein Team, das Erfolge will und feiert.

Eine gründliche Einarbeitung in unsere Software und die bei uns wichtigen, fachlichen Themen. Kontinuierliches Coaching durch unseren Vertriebsleiter und fachliche Unterstützung durch unsere Consultants. Ständige Weiterentwicklung.

Last not least – einen sicheren Arbeitsplatz mit sehr guten Verdienst- und Entwicklungsmöglichkeiten.

### **KLINGT GUT?**

Dann lass uns reden!

Schick Deine Bewerbung an [career@systrion.com](mailto:career@systrion.com), wir melden uns zeitnah.

### **Systrion AG**

Flughafenstraße 52

22335 Hamburg · Germany

**Tel** + 49 40 55 61 94 0

**E-Mail** [career@systrion.com](mailto:career@systrion.com)

[www.systrion.com](http://www.systrion.com)