



Stellenausschreibung

Sales Manager (m/w/d)

Verkaufen liegt dir im Blut? Du kannst gut zuhören, dich schnell auf andere Menschen einstellen und diese begeistern? Du möchtest dich in einem tollen, familiären Umfeld beruflich und persönlich optimal entfalten können? Dann bewirb dich jetzt bei uns! Denn wir suchen ab sofort für unseren Vertrieb einen **Sales Manager (m/w/d) – in Teil- oder Vollzeit**, der mit uns in Zukunft durchstarten will.

Welche Herausforderungen dich erwarten?

- Du bist für die Akquise neuer Kunden verantwortlich sowie für die Betreuung und Weiterentwicklung der bestehenden.
- Eingehende Inbound Leads potenzieller Kunden qualifizierst du zur Opportunity.
- Du setzt maßgeschneiderte Kommunikationsstrategien um und hältst individuelle Präsentationen im Rahmen von Web Demos, um den gezielten Bedarf des (potenziellen) Kunden zu ermitteln.
- Um ein maßgeschneidertes Angebot für den Bedarf des Kunden zusammenzustellen, kombinierst du dein Produkt-, Markt- und Branchenwissen mit den Informationen aus der Bedarfsanalyse.
- Du führst Verhandlungen mit verschiedenen Entscheidungsträgern mittelständischer und großer E-Commerce-Unternehmen durch.
- Für die Integration der gebuchten Produkte bereitest du für den Customer Service den Weg vor und sorgst zusammen mit dem Customer Success Team für die stetige Weiterentwicklung dieser.
- Du unterstützt unser Marketing Team als Speaker bei Events wie z. B. bei Webinaren und Konferenzen zu bestimmten Themen.



Dein Ansprechpartner bei Fragen

Katharina Sanzillo

✉ checkin@epoq.de

📞 07243/2001-150

📠 210901

[Jetzt online bewerben](#)

Möchtest du wissen, wie Mitarbeiter über epoq denken? Dann schau bei epoq im Arbeitgeber-Bewertungsportal kununu vorbei.



Stellenausschreibung

Sales Manager (m/w/d)

Was dich auszeichnen sollte?

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation im Bereich Wirtschaftsinformatik, BWL, Kommunikation, Dienstleistungsmanagement etc.
- Im Vertrieb von erklärungsbedürftigen SaaS-Produkten im E-Commerce besitzt du bereits 2 Jahre Berufserfahrung oder traust dir den Sprung ins kalte Wasser zu.
- Eine schnelle Auffassungsgabe, ausgezeichnetes analytisches Denken sowie sehr gute kommunikative und rhetorische Fähigkeiten in Wort und Schrift zählen zu deinem Repertoire.
- Du hast eine Affinität für den E-Commerce.
- Ausdauer, Hartnäckigkeit und Fleiß sowie deine offene Art bringst du gekonnt mit ein.
- Du bist routiniert im Umgang mit gängigen Office-Programmen und einem CRM-System. Die lückenlose Datenpflege ist für dich selbstverständlich.

Was dich bei uns erwartet?

- Eine verantwortungsvolle Aufgabe, in der du dich verwirklichen kannst.
- Ein vielfältiges und lockeres Arbeitsumfeld.
- Moderne Produkte in der zukunftsorientierten Digitalbranche.
- Großartige, namhafte Kunden.
- Personalisierter Arbeitsplatz, so wie du ihn brauchst.
- Kurze Entscheidungswege, flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten.
- Freiraum und Eigenverantwortung, so viel wie du tragen kannst.
- Eine überdurchschnittliche Vergütung durch Provisionen.
- Einen Einstieg in die berufliche Welt des E-Commerce.
- Sympathische Kollegen mit ausgeprägtem Teamgeist.
- Abwechslungsreiche Team Events, wie z. B. Kicker-Turniere, Outdoor-Aktivitäten, gemeinsame Mittagessen, Feierabend-Bier, Freitags-Pizza, Coffee-for-free, Eis-wenn-es-zu-heiß-wird, usw.
- Großzügige, helle Büros in einem top-modernen Bürogebäude mit Campus-Charakter in der sonnigen Technologie-Region Karlsruhe.

— **Sag „challenge accepted“**
und *melde dich bei uns*



Dein Ansprechpartner bei Fragen

Katharina Sanzillo

✉ checkin@epoq.de

☎ 07243/2001-150

📠 210901

[Jetzt online bewerben](#)