

Für den Bereich Vertrieb suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

(JUNIOR) SALES MANAGER (w/m)

Vollzeit (40 Stunden/Woche)

Die weclapp GmbH fokussiert sich als innovatives und rasant wachsendes Unternehmen auf die Entwicklung und den Vertrieb von Cloud-Software für kleine und mittelständische Unternehmen. Dabei ist weclapp eines der führenden Unternehmen im Cloud-ERP-Umfeld. Damit wir zur Nr. 1 im Bereich Cloud ERP aufsteigen, suchen wir nach besonderen Talenten. Doch wer genau könnte zu uns passen? Wir suchen Absolventen und Quereinsteiger, die in einem familiären/freundschaftlichen Team schnell Verantwortung übernehmen wollen. Dein Einsatzort ist Marburg oder Würzburg (Kitzingen).

DEINE AUFGABEN

- Als vertriebsstarke Persönlichkeit akquirierst du Aufträge bei potentiellen sowie bestehenden Kunden und bist von der Anfrage über die Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss eigenverantwortlich tätig.
- Als erfolgreicher Beziehungsmanager betreust du die Interessenten/Kunden kompetent und lösungsorientiert. Dabei berätst du sie fachlich kompetent bei der Auswahl des richtigen Produktes, hilfst ihnen bei Fragestellungen zur Software und bietest ihnen individuelle Lösungsvorschläge.
- Du identifizierst durch aussagekräftige Marktanalysen und Ableitung geeigneter Vertriebsmaßnahmen Zielkunden aus dem Bereich der kleinen und mittelständischen Unternehmen.
- Bei neuen Produktreleases bietest du unseren Kunden und Interessenten Online-Schulungen und Präsentationen an und gibst das Feedback und die Kundenanforderungen strukturiert an die Produktentwicklung weiter.
- Du erfasst und dokumentierst eigenverantwortlich sämtliche Kundeninteraktionen in unserem CRM-System.

DEIN PROFIL

- Du verfügst vorzugsweise über ein abgeschlossenes Hochschulstudium (Uni/FH) der Wirtschaftswissenschaften (BWL/VWL), Wirtschaftsinformatik oder einen vergleichbaren Abschluss.
- Du hast sehr gute IT-Kenntnisse und die Fähigkeit dich in komplexe IT-Systeme einzuarbeiten.
- Du knüpfst schnell neue Kontakte, kannst andere begeistern und bist selbst begeisterungsfähig.
- Du bist Vertriebler durch und durch, möchtest aber nicht nur „verkaufen“, sondern deine Kunden auf Augenhöhe beraten.
- Du überzeugst durch freundliche Hartnäckigkeit, ausgeprägte Zielorientierung und hohe Abschlussicherheit.
- Du hast Freude an der Kommunikation, eine ausgeprägte soziale Kompetenz und unternehmerisches Geschick.
- Du hast sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Du bringst ein hohes Maß an Eigeninitiative, Motivation und Teamfähigkeit mit – gepaart mit dem notwendigen Durchsetzungsvermögen.

Wir bieten dir eine spannende Aufgabe mit großem Entscheidungs- und Handlungsspielraum, flache Hierarchien, ein individuelles Einarbeitungskonzept und vielseitige Weiterbildungsmöglichkeiten, eine attraktive Vergütung sowie eine angenehme und familiäre Unternehmenskultur im Team. Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellungen und Eintrittstermin. Bitte richte deine Bewerbung an:

weclapp GmbH | Personalabteilung | Postfach 22 60 | 35010 Marburg

bewerbung@weclapp.com

Deine Ansprechpartnerin: Svenja Dippoldsmann | Tel. 06421 999-2373