



# **JOB OFFER: SALES MANAGER NEUKUNDENAKQUISE**

**(M/W/D)**

**Was: Vollzeit**

**Wann: ab sofort**

**Wo: Standort Erfurt**

**Bahnhofstraße 5a,  
oder auch Hybrid/Remote**





Hast Du Leidenschaft für den Vertrieb und gehst gern auf die Jagd nach neuen Kunden? Du hast Interesse ständig neue Kontakte zu knüpfen und diese zu begeistern? Dann bist du bei uns richtig. Wir suchen einen Mitarbeiter mit Hunter Qualitäten, der tagtäglich potenzielle Kunden sucht und diese von einem Produkt zu überzeugen weiß. Was aus diesen wird überlässt du gern anderen und stürzt dich nach der Auftragsgenerierung gern direkt ins nächste Projekt.

# WAS DICH ERWARTET

- Du akquirierst neue Kunden und baust dir so deine eigene Pipeline auf
- Netzwerken ist Teil Deiner DNA. Du weißt, wie man positive Kundenbeziehungen aufbaut und Sie zielgerichtet zum Abschluss führt.
- Du recherchierst tagtäglich nach neuen Unternehmen, Multiplikatoren und Digitalagenturen sowie relevanter Ansprechpartner in unseren Zielmärkten und knüpfst erste Beziehungen.
- Um Kunden zu begeistern, greifst Du auch gerne zum Telefon – mit Wortgewandtheit und professionellem Anschreiben schaffst Du es spielerisch, den Adressat zu überzeugen, inkl. Social Selling.
- Eingehende Anfragen und Ausschreibungen bearbeitest Du zeitnah und begleitest Interessenten durch die gesamte Buyer's Journey.
- Nach erfolgreicher Gewinnung übergibst du die Neukunden an unsere Account Manager, um dich wieder dem Neukundengeschäft zu widmen.
- Du hast Deine Pipeline immer im Blick und initiierst eigenständig Outbound-Aktivitäten, um Deine Umsatzziele sicher zu erreichen
- Du arbeitest eng mit Produkt Management, Account Management und Customer Success Team und sorgst für einen guten Informationsfluss
- Du lernst ein modernes Sales Methoden- und Toolset kennen und entwickelst Deine fachlichen Kompetenzen kontinuierlich weiter. Alle Informationen dokumentierst Du dabei in unserem CRM-System.
- Auf Fachveranstaltungen und Messen in der D-A-CH Region repräsentierst Du unser Unternehmen
- Der Erfolg deines Handelns wird an der Umsatzzielerreichung gemessen

- Du hinterfragst unsere bestehende Sales-Methodik und bringst eigene Vorschläge zur Verbesserung mit ein.



## WAS WIR ERWARTEN

- Du verfügst über mehr als 3 Jahre B2B Vertriebserfahrungen im SaaS-Umfeld, insbesondere in der Neukundenakquise
- Du bist anwendungssicher im Umgang mit CRM-Tools und verfügst über erstklassige Kommunikations- und Präsentations-Skills
- Du hast ein abgeschlossenes Studium oder eine Berufsausbildung im kaufmännischen-, digitalen-, Marketing oder IT-Bereich
- Du freust dich auf persönlichen Kundenkontakt und gelegentliche Geschäftsreisen
- Du sprichst Deutsch verhandlungssicher und gutes Englisch, um jegliche Kundengespräche zu meistern
- Eine starke Hands-On Mentalität runden Dein Profil ab.



# WAS WIR DIR BIETEN

- Junges, schnell wachsendes Unternehmen im Technologieumfeld
- Gestaltungsspielraum für die eigene Tätigkeit und die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen
- Möglichkeit sich mit dem Unternehmen zu entwickeln und fachlich wie persönlich zu wachsen
- Attraktive Sozialleistungen
- erfolgsabhängiger Bonus / faire Vergütung



Hybrides  
Arbeitsmodell



Flexible  
Arbeitszeiten



Work-Life-Balance



Altersvorsorge



State of the Art  
Technologien



Zentrale Lage



Gesundheitsförderung



Weiterbildungs-  
angebote



Team Events



Snacks &  
Getränke



Platz für deine Ideen



Hunde  
willkommen



# BEWIRB DICH!

Haben wir Dein Interesse geweckt?  
Dann schick uns deine kompletten  
Bewerbungsunterlagen an:

[jobs@plazz.ag](mailto:jobs@plazz.ag)

Ansprechpartner:  
Holger Marggraf

