

## SALES MANAGER (M/W/D)

### Als Sales Manager übernimmst du Kundenprojekte, präsentierst unser Produkt und berätst Neukunden. ► Jetzt bewerben!

**Arbeitsort:** Chemnitz

**Beschäftigungsverhältnis:** Vollzeit, Teilzeit

**Einstellungstermin:** 15.05.2024

Sales Manager (m/w/d)

Wir suchen #DenkerKoennerMacher als Verstärkung in unserem bunten Team, in Voll- und Teilzeit.

#SolutionSelling #Vertrieb #Kundenbetreuung #SalesManagement #Sales

Wir sind domeba aus Chemnitz und verfolgen die Mission, die Arbeitswelt für alle Menschen sicher, einfach und nachhaltig zu machen. Dafür haben wir uns auf die Entwicklung von Software-Lösungen in den Bereichen Gesundheitsschutz, Arbeitssicherheit, Qualität und Nachhaltigkeit spezialisiert.

Wir sind ein inhabergeführtes Familienunternehmen und spielen auf internationalen Bühnen. Zu unserem Kundenkreis gehören Unternehmen der Marken Coca-Cola, Unilever, Siemens und Paulaner. Wir bieten ein wirtschaftlich gesund wachsendes Unternehmensumfeld mit sicheren Arbeitsplätzen und langfristiger Perspektive.

Unser Team setzt sich zusammen aus verschiedenen Charakteren mit vielfältigen Kompetenzen. Ob Kommunikations-Experte, Quellcode-Guru oder Projektmanagement-Profi – der domeba-Wohlfühlfaktor sorgt dafür, dass wir alle gemeinsam wachsen. Wir lieben und leben eine ausgeprägte DU-Kultur, legen Wert auf sinnstiftendes Arbeiten und begegnen uns immer auf Augenhöhe. Dabei fördern und fordern wir uns jeden Tag aufs Neue, indem wir die richtigen und wichtigen Dinge angehen. Wir sind #DenkerKoennerMacher.

#### Dein Aufgabengebiet:

Möchtest du Teil eines Vertriebsteams sein, das in einem ungesättigten Wachstumsmarkt agiert und bei unseren Kunden Themen von hoher ethischer und sozialer Relevanz anspricht? Mit unserer Softwarelösung besetzt du Zukunftsthemen und wirst ein integraler Bestandteil der Digitalisierungsstrategie unserer Kunden. Nutze jetzt die einzigartige Gelegenheit und profitiere von unserem sehr lukrativen Provisionsmodell, das bereits ab dem ersten Euro Umsatz gilt und keine obere Schranke kennt. Lass uns gemeinsam die Potentiale heben und in einem kooperativen Arbeitsumfeld ohne Ellenbogen und Konkurrenzdenken erfolgreich sein. Sei dabei und werde Teil unseres Teams!

- Als Sales Manager berätst und betreust du sowohl Neu- als auch Bestandskunden mit hoher Professionalität und Engagement.
- Du sorgst für eine termingerechte und qualitativ hochwertige Abwicklung des Angebotsprozesses, um die Bedürfnisse unserer Kunden effektiv zu erfüllen.
- Die Prüfung von Aufträgen und Verträgen liegt in deiner Verantwortung, um sicherzustellen, dass sie den Bedürfnissen der Kunden entsprechen und rechtlichen Anforderungen genügen.
- Eigenverantwortlich übernimmst du Projekte und setzt sie erfolgreich um, um unsere Umsatzziele zu erreichen und das Unternehmen weiter voranzubringen.
- Mit professionellen Beratungen und Produktpräsentationen, sowohl online als auch vor Ort, überzeugst du Kunden und festigst langfristige Partnerschaften.
- Du entwickelst und setzt maßgeschneiderte Kundenbindungsstrategien um, um die Kundenzufriedenheit zu steigern und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu stärken.
- Als aktiver Teilnehmer an Messen und Branchenevents repräsentierst du das Unternehmen souverän und baust wertvolle Netzwerke auf, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen und den Markenwert zu steigern.

#### Dein Profil:

- Du verfügst über mindestens ein Jahr Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte im B2B- Umfeld und verstehst die Bedürfnisse und Anforderungen von Geschäftskunden.
- Deine ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit, gepaart mit sozialer Kompetenz und Überzeugungskraft, ermöglicht es dir, auf verschiedenen Ebenen mit Kunden zu interagieren und langfristige Beziehungen aufzubauen.
- Selbstständigkeit, Eigeninitiative und Flexibilität sind deine Stärken, die es dir ermöglichen, auch in anspruchsvollen Situationen effektiv zu handeln und innovative Lösungen anzubieten.
- Deine IT-Affinität ermöglicht es dir, komplexe technische Konzepte zu verstehen und Kundenbedürfnisse mit

entsprechenden Lösungen zu erfüllen, was einen wertvollen Beitrag zur erfolgreichen Positionierung des Unternehmens im Markt leistet.

#### Unser Angebot:

- ein sicherer Arbeitsplatz in einem dynamischen, stark wachsenden Unternehmen
- flexible Arbeitszeiten, Gleitzeit mit Option auf Homeoffice
- Kunden jeglicher Branchen und Größe
- ein vielfältiger, anspruchsvoller Job mit einem breiten Spektrum an Gestaltungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Arbeit in einer Unternehmenskultur kurzer Wege, schneller Entscheidungen, hoher Eigenverantwortung und flacher Hierarchien
- individueller Einarbeitungsplan sowie persönliche Betreuung bei deinen ersten operativen Schritten bei der domeba
- bei Bedarf Bereitstellung eines Firmenfahrzeugs

#### Genau das Richtige für Dich?

Dann bewirb dich auf unserer Webseite unter "Jobs - Stellenangebote - *Deine Wunschstelle auswählen* - Jetzt bewerben" oder nutze den Direktlink zum Bewerbungsformular siehe unten. Wir freuen uns Dich kennenzulernen!

Hier kommst du zum Bewerbungsformular:

[https://domeba.jobs.personio.de/job/1227094?\\_pc=1382396#apply](https://domeba.jobs.personio.de/job/1227094?_pc=1382396#apply)

#### Nicht sicher, ob Du auf die Stelle passt?

Ganz einfach: Bewirb Dich trotzdem! Individualität ist heute wichtiger denn je. Deshalb gilt: Nicht Du musst Dich an die Stelle anpassen, sondern wir schaffen die passende Stelle für Dich. Möglich macht das unser dynamisches Unternehmensumfeld. **Gemeinsam sind wir erfolgreich!**

#### Du willst wissen wie wir arbeiten?

Auf unserer Webseite und unseren Social-Media-Kanälen findest Du weitere Insights.

#### Kontakt

Jaqueline Jahn

[bewerbung@domeba.de](mailto:bewerbung@domeba.de)

domeba GmbH

Bornaer Straße 205

09114 Chemnitz

*\* Der besseren Lesbarkeit halber wird im Text das generische Geschlecht verwendet.*

#### KONTAKT

##### **domeba distribution GmbH**

Bornaer Straße 205

09114 Chemnitz

 Frau Jaqueline Jahn

 +49 (0)371 4002080

 [bewerbung@domeba.de](mailto:bewerbung@domeba.de)

 [www.domeba.de](http://www.domeba.de)