

SENIOR SALES MANAGER – REMOTE (M/W/D)

Als Senior Sales Manager – remote betreust du u. a. Neu- & Bestandskunden auf C-Level Ebene. ► Jetzt bewerben!

Arbeitsort: Chemnitz

Weitere Arbeitsorte: remote

Beschäftigungsverhältnis: Vollzeit, Teilzeit

Einstellungstermin: 15.05.2024

Senior Sales Manager – remote (m/w/d)

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

#SolutionSelling #Vertrieb #KeyAccountManagement #Kundenbetreuung #Sales #remote

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!

- Du übernimmst die strategische Beratung und umfassende Betreuung von Neu- und Bestandskunden im Marktsegment der Key Accounts (Großkunden), um langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu stärken.
- Du kommunizierst mit C-Level – Gesprächspartnern bei unseren Kunden. Bei Bedarf greifst du auf die fachliche Beratung unseres Presales-Teams zurück.
- Als Experte im Vertrieb gewährleistest du die termingerechte und qualitativ hochwertige Abwicklung des Vertriebsprozesses, um Kundenbedürfnisse effektiv zu erfüllen.
- Du bist verantwortlich für die Angebots- und Vertragsprüfung, um sicherzustellen, dass die Vereinbarungen den Bedürfnissen der Kunden entsprechen und rechtliche Anforderungen erfüllen.
- Durch deine Eigeninitiative führst und setzt du komplexe Sales Projekte erfolgreich um, um die Umsatzziele zu erreichen und das Unternehmen weiter voranzubringen.
- Du präsentierst Beratungen und Produkte auf professionelle Weise sowohl online als auch vor Ort, um Kunden im Konzernumfeld zu überzeugen und langfristige Partnerschaften zu festigen.
- Die Entwicklung und Umsetzung maßgeschneiderter Kundenbindungsstrategien liegt in deinen Händen, um die Kundenzufriedenheit zu steigern und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu stärken.
- Als aktiver Teilnehmer an Messen und Branchenevents repräsentierst du das Unternehmen und baust wertvolle Netzwerke auf, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen und den Markenwert zu steigern.

Dein Profil:

- Du verfügst über mindestens drei Jahre Erfahrung im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte (vorzugsweise Software) im B2B-Umfeld, was dir ein fundiertes Verständnis für die Bedürfnisse und Anforderungen von Geschäftskunden verschafft.
- Deine herausragende Kommunikationsfähigkeit, gepaart mit sozialer Kompetenz und Überzeugungskraft,

ermöglicht es dir, auf verschiedenen Ebenen mit Kunden zu interagieren und langfristige Beziehungen aufzubauen.

- Ausgeprägte 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 und 100% Homeoffice (quartalsweise eine Woche Anwesenheit im Headquarter in Chemnitz)
- 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/1332003?_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

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

🌐 www.domeba.de