

Sales Manager (m/w/d)

Ab sofort | Bochum | Vollzeit | zunächst auf 1 Jahr befristet

Egal ob Product Management, Web Development, Sales, Partner Management, Marketing oder Redaktion: Wir wissen, dass wir nur als Team erfolgreich sein können. Daher legen wir bei TERRITORY EMBRACE Wert auf ein freundschaftliches Miteinander, transparente Kommunikation, schnelles Übernehmen von Verantwortung – und jede Menge Spaß an (und bei) der Arbeit. Unsere Plattformen Ausbildung.de, MeinPraktikum.de, Trainee.de und MeineUni.de ermöglichen es pro Jahr mehreren Millionen junger Menschen den passenden Berufseinstieg zu finden.

Wir sind ein ca. 65-köpfiges Team mitten im Herzen des Bochumer Bermuda3ecks. 2011 gegründet, gehören wir seit 2015 zu Bertelsmann – und vereinen so das Beste aus Start-up- und Konzernwelt.

Und jetzt kommst du:

- Du hast Überzeugungskraft und Spaß am täglichen Kontakt mit Neukunden?
- Du arbeitest eigenverantwortlich und ergebnisorientiert – und bringst gleichzeitig ein hohes Maß an Teamorientierung und Kollegialität mit?
- Du willst dich an klaren Ergebnissen messen – und hast Spaß an der Herausforderung, Ziele zu erreichen oder zu übertreffen?

Das sind deine konkreten Aufgaben:

- Aufbau neuer Kundenbeziehungen über telefonische Akquise (typischerweise Outbound)
- Vertiefung von Geschäftskontakten im persönlichen Gespräch vor Ort
- Pflege unserer Kundendatenbank (Salesforce)

Das bringst du mit:

- Spaß am Telefonieren und kommunikatives Geschick
- Sicheres, professionelles und gewinnendes Auftreten
- Ein hohes Maß an Eigenmotivation, Verantwortungsbewusstsein & Drive
- Ergebnisorientierung und proaktives Handeln
- Perfektes Deutsch in Wort und Schrift

Das bieten wir:

- Eine Vollzeitstelle (40 Stunden/Woche), zunächst befristet auf 12 Monate
- Einen Arbeitsplatz im Herzen des Bochumer Bermuda3ecks
- Eine attraktive Mischung aus Fixgehalt und Provisionsanteilen (unsere Provision beinhaltet auch eine Team-Komponente – denn auch im Sales ist der Erfolg Teamsache!)
- Eine lockere Arbeitsatmosphäre und regelmäßige Teamevents – Mottotage, Büropartys, Kochabende, ... und jede Menge Kickern (oder Fifa, wenn das eher dein Ding ist)
- Dass Kaffee, Obst, Süßigkeiten und Wasser umsonst sind, ist für uns selbstverständlich.

Hasse Bock?

Dann bewirb dich bei Nicole Schwandt unter talentplatforms-jobs@territory.de und überzeuge uns davon, dass Eloquenz und Verkaufstalent keine Fremdwörter für dich sind! P.S.: Quer- oder Berufseinsteiger: You are very welcome!

Diese und weitere Stellen findest du auch auf <https://www.talentplatforms.de/karriere/>.

