

Junior Sales Manager B2B Software (m/w/d)

Hannover | Vollzeit, 35-40 Stunden | vor Ort | unbefristet | Start zum nächstmöglichen Zeitpunkt

KontextWork entwickelt seit über zwei Jahrzehnten innovative Unternehmenslösungen im Herzen von Hannover. Mit unserem Kernprodukt Drupal Wiki bieten wir Unternehmen im DACH-Raum eine etablierte Lösung für Wissens- und Qualitätsmanagement als SaaS- oder On-Premise-Lösung.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die potenzielle Kunden für unser Produkt begeistert, ihre Anforderungen versteht und sie vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss kompetent begleitet. Dabei präsentierst Du unsere Lösung, qualifizierst Leads und arbeitest eng mit der Geschäftsführung sowie dem gesamten Team zusammen.

Deine Aufgaben

- Betreuung des gesamten Sales-Zyklus: Vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss.
- Qualifizierung und Bearbeitung von Inbound-Leads sowie Outbound-Leads
- Durchführung von Beratungsgesprächen und Systemvorstellungen
- Erstellung und Koordination von Angeboten für Neu- und Bestandskunden
- CRM-Dokumentation, Pipeline-Steuerung sowie Sales-Forecasting
- Enge Zusammenarbeit mit dem gesamten Team, um Bedarfe und Lösungen zu identifizieren

Was Du mitbringst

- Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im B2B-Vertrieb von Software oder IT-Lösungen sowie im Banken- oder Versicherungsumfeld
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse (C2) in Wort & Schrift, Englisch wünschenswert
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie eine strukturierte Gesprächsführung
- Eine strukturierte, eigenverantwortliche und abschlussorientierte Arbeitsweise
- Eine schnelle Auffassungsgabe, technisches Grundverständnis und eine ausgeprägte Vertriebsaffinität
- Wenn Du Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und in der systematischen Steuerung von Vertriebsprozessen hast, wäre das ein Pluspunkt!
- Gut wäre, wenn Du eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation und Berufserfahrung hast

Was wir Dir bieten

- Eine unbefristete Vollzeitstelle (35-40 Stunden) sowie 30 Urlaubstage
- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen - Deine Meinung zählt!
- Eine berufliche Herausforderung in einem hochmotivierten Team mit langfristiger Perspektive
- Ein zentral gelegenes Büro in Hannover mit sehr guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr
- Keine Reisetätigkeit oder Teilnahme an Messen
- Regelmäßige Teamevents

Wir haben dein Interesse geweckt?

Dann würden wir uns freuen Dich kennenzulernen! Sende dafür einfach Deine Bewerbungsunterlagen an André Ulrich (andre.ulrich@kontextwork.de).