APPLY & STAY JOBS

Sales Manager (m/w/d) – Barcelona

Job Squad

Ort:	Barcelona, Spanien
Arbeitsmodell:	On-Site (vor Ort)
Stundenaus-maß:	Vollzeit

STELLENBESCHREIBUNG

Als Sales Manager (m/w/d) wirst du Teil einer schnell wachsenden B2B-Organisation, die strategische Gespräche zwischen über 10.000 IT-Entscheider:innen und 900 Lösungsanbietern in 11 Ländern ermöglicht. Du arbeitest im gesamten B2B-Sales-Prozess – von der Kundengewinnung bis zum Abschluss.

Deine Aufgaben:

- Prospecting: Aufbau deines eigenen Kundenportfolios
- Erstkontakt über Calls, LinkedIn und E-Mails
- Qualifizierung potenzieller Kund:innen
- Solution Selling: Bedarfsanalyse und Präsentation der Lösung inkl. Meetings mit C-Level-Entscheider:innen
- Abschluss von Deals und Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Zusammenarbeit mit anderen Teams
- Weiterentwicklung deines Branchen- und Marktwissens

ANFORDERUNGEN

- Deutsch: Fließend (B2-C1)
- Englisch: Fließend (B2-C1)
- Nachweisbare Erfahrung im B2B-Service-Vertrieb
- Zielorientierung und unternehmerischer Spirit
- Beratende Verkaufsfähigkeiten und starke Argumentationsfähigkeit
- Ausgeprägte soziale und kooperative Fähigkeiten
- Hohe Energie und Can-do-Attitude

VORTEILE / BENEFITS

- Strukturiertes Onboarding sowie laufende Trainings- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Modernes neues Büro in Barcelona, internationales Arbeitsumfeld
- Bis zu 12 zusätzliche Urlaubstage möglich
- Attraktives Vergütungspaket aus Grundgehalt, Provisionen und Boni
- Mehrfach ausgezeichnet als "Best Place To Work in Europe"

BEWERBUNG

Bewerbung über: mw@jobsqd.com

Erstellt über Apply & Stay Jobs