



Sales Manager – Köln (m/w)

Karriere bei Websitebutler

Du bist hochmotiviert, engagiert und willst etwas bewegen? Dann sind wir die richtige Wahl für Dich! Websitebutler befindet sich auf einem rasanten Wachstumspfad und wir haben die Vision der führende Full-Service-Website-Anbieter in Deutschland zu werden. Wir bieten Dir eine herausfordernde Stelle und sind auf der Suche nach einem Teammitglied, das uns mit seiner Persönlichkeit und Kompetenz bereichert und viel Freude daran hat, gemeinsam mit Websitebutler Großes zu schaffen. Worauf wartest Du noch?

Was Du bei uns machst?

- Selbständige Akquise von Neukunden aller Branchen im Bereich kleiner und mittlerer Betriebe
- Präsentation des Unternehmens und der Produkte, sowohl am Telefon als auch bei Kunden vor Ort
- Vertragsverhandlung und -abschluss bei Kunden vor Ort
- Effektive und nachhaltige Kommunikation mit vorhandenen Kunden und Partnern
- Aktive Mitgestaltung unserer Vertriebsprozesse

Was wir von Dir erwarten?

- Erste oder mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, sowie nachweisbare Erfolge im B2B Bereich
- Akquisestark und motiviert, eine Marke zu etablieren
- Ein hohes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick
- Eine äußerst ambitionierte und hochmotivierte Arbeitsweise
- Sehr gute EDV-Kenntnisse und eine Affinität für neue Internet Geschäftsmodelle

Was wir Dir bieten!

- Ein attraktives Gehalt, bestehend aus Festgehalt und Boni
- Websites, die unsere Kunden und uns selbst jeden Tag aufs Neue begeistern
- Schnelle Entscheidungswege und flache Hierarchien in einem dynamischen Unternehmen
- Regelmäßige Coachings und Wertschätzung deiner Arbeit
- Ein hochmotiviertes und kollegiales Team, das Dich bei Deiner Arbeit unterstützt

Wir wollen was bewegen, Du auch?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail, inklusive Deines nächstmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung. Hast Du noch Fragen? Dann wende Dich an Nathalie Pérez Sievers: jobs@websitebutler.de