

Account Executive (m/w/d)



Hamburg



Full-time employee



Professional/Experienced



65.000€ -85.000€ inkl. erfolgsabhängigen Gehaltsanteil



4,1



Deine Aufgaben:

- Verantwortung für den gesamten Verkaufsprozess für das<a>Produktportfoliovon XING
- Von der Identifikation von Umsatz-Potenzialen bis hin zur Neugewinnung unserer Kund·innen
- Aufbau einer langfristigen Kund·innenbeziehung mit dem Ziel Ausbaupotenziale durch Up - und Crossselling umzusetzen
- Gespräche auf Augenhöhe mit Personalleitungen, Einkäufer·innen, Marketingleitungen u.ä.
- Analyse-Expert·in: Tracking von eigenen KPI's und Statistiken, Pipelinemanagement sowie die vertriebliche Dokumentation in unserem CRM-System Salesforce

Das bringst Du mit:

- Du hast bereits mehrjährige

 Berufserfahrung im B2B-Vertrieb am Telefon im HR Tech Umfeld
- Winning Spirit: Du verfügst über ausgeprägte und proaktive

 Eigenmotivation

Prozess sind Deine Stärke

- Du bist Lösungsverkäufer·in mit kompetenter Nutzenargumentation, Einwandbehandlung und gutem Verhandlungsgeschick
- Du hast deine

 Aktivitätsziele, deine Wertriebskennzahlen Mund deine
 Pipeline
 Selbst im Blick und strukturierst deinen Tag und deine Woche danach
- Verkäuferisches Talent, Kommunikationsstärke, Begeisterungsfähigkeit
- Fließende\Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Erfahre mehr über diesen Job

Öffnen...



Deine Benefits

Lightbulb,png mobile_devices_for_private_use.png Bike.png flexible_home_office.png confidential_flexible_working_hours.png restaurant_vouchers.png mood_o_meter.png officedogs.png workation.png goblet.png

Deine Ansprechperson

Du hast noch Fragen? Dann melde dich gerne bei uns.



Aaron Noack Senior Manager HR Recruiting

Kontaktieren

Apply