

Wenn Du im Job nicht nur zufrieden, sondern glücklich sein willst.



Sales Manager (m/w/d) – Solution Selling für ATS / SaaS (onlyfy)



Hamburg



Full-time employee



Professional/Experienced



65.000€ -
85.000€ inkl.
Bonus



4,1

Apply

Deine Aufgaben:

- Verantwortung für den gesamten Sales Cycle im New Business – von der Lead-Generierung bis zum Abschluss
- Aktive Neukundengewinnung im DACH-Raum (Outbound & Inbound Leads)
- Analyse von Geschäfts- und Recruitingprozessen entlang des gesamten Candidate Lifecycles
- Identifikation von Pain Points (z. B. ineffiziente Prozesse, geringe Conversion, fehlende Transparenz) und Entwicklung konkreter Lösungsansätze
- Durchführung von Discovery Calls, Web-Demos und Präsentationen auf Entscheider-Ebene
- Übersetzung von Kundenanforderungen in maßgeschneiderte SaaS-Lösungen
- Eigenständige Angebotserstellung sowie strukturierte Übergabe an Customer Success & Account Management
- Sorgfältige Pflege deiner Pipeline im CRM (z. B. Salesforce)

Das bringst Du mit:

- Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im SaaS- oder Softwareumfeld
- Nachweisbare Stärke im beratungsintensiven Vertrieb / Solution Selling
- Fähigkeit, komplexe Anforderungen zu verstehen und in Lösungen zu übersetzen
- Abschlussicherheit – sowohl in der Kaltakquise als auch im Umgang mit qualifizierten Leads
- Hohe Eigenmotivation, strukturierte Arbeitsweise und klarer Fokus auf Ergebnisse
- HR- oder Recruiting-Background ist ein Plus – aber kein Muss
- Interesse an Themen wie Recruiting, HR-Tech oder digitale Geschäftsprozesse
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Erfahre mehr über diesen Job

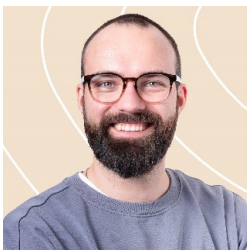
Öffnen... 

Deine Benefits

Lightbulb.png mobile_devices_for_private_use.png DrinksFood.png flexible_home_office.png restaurant_vouchers.png Communication.png transparent_salary.png officedogs.png suitcase.png goblet.png

Deine Ansprechperson

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



Aaron Noack

Talent Lead

Kontaktieren

Apply

