

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



Account Executive (m/w/d)



Hamburg



Full-time employee



Professional/Experienced



55.000€ -
65.000€ inkl.
erfolgsabhängigen
Gehaltsanteil



4,1

Apply

Deine Aufgaben:

- Verantwortung für den gesamten Verkaufsprozess für das Produktportfolio von 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 Berufserfahrung im B2B-Vertrieb am Telefon (Subscription- und transaktionale Produkte)
- Winning Spirit: Du verfügst über ausgeprägte und proaktive Eigenmotivation

- Akquise und Abschlusskompetenz im Sales-Prozess sind Deine Stärke
- Du bist Lösungsverkäufer-in mit kompetenter Nutzenargumentation, Einwandbehandlung und gutem Verhandlungsgeschick
- Du hast deine Aktivitätenziele, deine Vertriebskennzahlen und 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.



Janne Minoux

Manager Human Resources Recruiting

Kontaktieren

Apply