

**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 Aktivitätsziele, 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

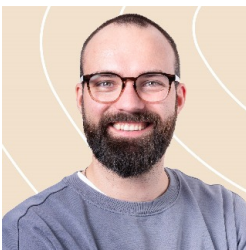
Öffnen... 

## 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.



**Aaron Noack**

Talent Lead

Kontaktieren

Apply