Account Executive (m/w/d)

Hamburg

Full-time employee

Professional/Experienced

60.000€ - 80.000€ 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
Senior Manager HR Recruiting

Kontaktieren

Apply