



<https://www.ircgmbh.de/de/job/sales-managerin-norddeutschland-m-w-d-im-homeoffice/>

Sales Manager*in Norddeutschland (m/w/d) im Homeoffice

Beschreibung

Für unseren Kunden, ein führendes Unternehmen im Bereich Travel Software suchen wir zwei

Sales Manager*in Norddeutschland (m/w/d) im Homeoffice

Du erschließt den Markt an Vermietungsagenturen und touristischen Destinationen an der Nord- und Ostsee. Du gewinnst attraktive Ferienunterkünfte für den Vertrieb über die eigenen Plattformen sowie dem Vertriebspartnernetzwerk mit angeschlossenen führenden Buchungsportalen.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Beratung der touristischen Partner deiner Region mit den Software- und Vertriebslösungen
- Planung, Priorisierung und Koordination von Verkaufsstrategien und Entwicklung von Maßnahmen zur Neukundengewinnung
- Selbstständige Generierung neuer Leads und Nutzung von Leads, die dir vom Team zur Verfügung gestellt werden
- Verhandlungen mit Neukunden und Vereinbarung der Kooperationskonditionen
- Identifizierung von neuen Chancen für das Unternehmen und Mitwirkung bei der Konzeption neuer Produktideen
- Gemeinsam mit dem Account Manager deiner Region entwickelt ihr Strategien zur Gewinnung neuer Partner und Optimierung der Geschäftsbeziehungen
- Unterstützt durch das Marketing Team stärkst du die Positionierung und Bekanntheit des Produktportfolios im Markt
- Regelmäßige Teilnahme an relevanten Messen, Konferenzen und weiteren Veranstaltungen

Qualifikationen / Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im wirtschaftswissenschaftlichen oder touristischen Bereich oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrungen im Tourismus- oder Sales-Bereich
- Kommunikations- und Überzeugungsstärke sowie Verhandlungssicherheit
- Schnelle Auffassungsgabe, Eigeninitiative sowie hohe Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit
- Freude am Beraten, Verkaufen und im Umgang mit Menschen
- Analytisch, strukturiert und unternehmerisch Denken und Arbeiten
- Erfahrungen mit CRM Tools wie Salesforce von Vorteil
- Freude und Verständnis für technische Zusammenhänge und das E-Commerce-Business
- Hohe Motivation, Teamgeist, Hands-On-Mentalität und Reisebereitschaft (25%)
- Fließende Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse

Arbeitgeber

International Recruitment Company Germany GmbH

Arbeitspensum

Full-time

Arbeitsort

Remote work possible

Veröffentlichungsdatum

22. Februar 2023

Leistungen der Anstellung

- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen
- Ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Verantwortung mit Raum für eigene Ideen
- Ein motiviertes und zielstrebiges Team, das gerne gemeinsam anpackt
- Aus- und Weiterbildungsangebote für die persönliche Entfaltung und individuelle Karriereentwicklung
- Ein modernes Arbeitsumfeld mit flexiblen Arbeitszeiten und Homeoffice
- Eine attraktive, marktgerechte Vergütung, die neben einem monatlichen Festgehalt auch einen Jahresbonus beinhaltet

Kontakte

Bei Interesse an dieser Position freue ich mich über die Zusendung Ihres Lebenslaufs, inkl. Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an mfeichtmeier@ircgmbh.de

Für Fragen zu der Position stehe ich Ihnen gerne unter 089 99 01 84 90 zur Verfügung.

Viele Grüße

Markus Feichtmeier

IRC

International Recruitment Company Germany GmbH
Executive Search, Personalvermittlung, Coaching
Löwengrube 10
80333 München

tel +49 89 99 01 84 – 90

hp www.ircgmbh.de

mail mfeichtmeier@ircgmbh.de

