



Sales Manager - Web-Technologien & Hosting (m/w/d) im Kundenservice

Kompetent, proaktiv und partnerschaftlich - so wollen wir für unsere Kunden erlebbar sein. Mit unserem Serviceerlebnis begeistern wir Agenturen und Web-Professionals so richtig! Hast du Bock, Teil unseres Vertriebs zu werden, ihn maßgeblich mitzugestalten und Themen eigeninitiativ voranzutreiben? Wenn du bei Floskeln wie "Haben Sie Interesse an einer Zusammenarbeit mit unserem Unternehmen" am liebsten davonlaufen würdest, und gerne neue Wege gehst, freuen wir uns, dich kennenzulernen!

Das erwartet dich:

- Du bist der Experte für unser Webhosting-Produktportfolio und findest für jeden Kunden eine passgenaue Lösung
- Du erspürst die Bedürfnisse potenzieller Neukunden und entwickelst kreative Ideen und Methoden, um sie zu gewinnen
- Du schaffst ein einzigartiges Serviceerlebnis und baust hierdurch starke, langfristige Kundenbeziehungen auf
- Die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden kennst du in- und auswendig und vertrittst diese aktiv in abteilungsübergreifenden Projekten
- Du gestaltest aktiv die strategische Weiterentwicklung unseres Vertriebsbereichs – von der Optimierung unserer Prozesse bis zur Mitwirkung an neuen Strategien
- Du nutzt gezielt CRM-Daten und Vertriebstools, um Chancen im Markt frühzeitig zu erkennen, gezielte Maßnahmen abzuleiten und deinen Erfolg sichtbar zu machen – von der ersten Ansprache bis zum Abschluss
- Du arbeitest eng mit Produktmanagement,

Das bringst du mit:

- Du hast bereits mehrjährige Erfahrung im (strategischen) Vertrieb gesammelt – idealerweise im Tech-Umfeld – und bringst neben einem Gespür für Kundenbedürfnisse auch die Fähigkeit mit, Vertriebsprozesse aktiv mitzugestalten und Marktpotenziale gezielt zu erschließen
- Du bist technisch affin und kennst dich idealerweise mit Web-Technologien aus
- Du möchtest nicht auf der Stelle stehen, sondern stetig dazu lernen und dich weiterentwickeln
- Dir ist eine offene, ehrliche Kommunikation mit den Kunden auf Augenhöhe wichtig
- Selbstorganisiertes Handeln und unternehmerisches Denken liegen dir

Marketing und Technik zusammen, um Kundenfeedback strukturiert einzubringen und gemeinsam Projekte voranzutreiben, die unser Produktportfolio weiter stärken

Das bieten wir dir:

- **Sicherheit & Perspektive**

Unbefristete Verträge, Gleitzeit, ein branchenübliches Gehalt, betriebliche Altersvorsorge und 30 Urlaubstage: Wir suchen coole Leute für eine dauerhafte Zusammenarbeit auf Augenhöhe und wollen gemeinsam mit dir durch dick und dünn gehen.

- **Deine Entwicklung**

Wir wollen, dass du dein volles Potenzial entfalten kannst. Dabei unterstützen wir dich aktiv durch Weiterbildungen, Schulungen und unser Coaching-Angebot. Du siehst ein spannendes Thema, das dich und uns voranbringt? Dann nimm dir die Zeit, dich damit zu beschäftigen.

- **Dein Einfluss**

Mitdenker gesucht! Wir geben deinen Ideen Raum und sind offen für Neues. So entwickeln wir uns als Unternehmen stetig weiter. Du möchtest was bewegen? Bring dich ein und lass deinen Gedanken freien Raum. Wir leben echte Mitbestimmung - unabhängig von Rolle und Titel.

- **Gesundheit & Wohlbefinden**

Du kannst dich auf Angebote rund um deine körperliche und mentale Gesundheit (wie Sportnavi, aktive Pause, etc.), unser Fahrradleasing und Corporate Benefits freuen. Natürlich ist bei uns auch für Vitamine, Koffein & H2O gesorgt.

- **Du bist noch unsicher?**

Dann wissen wir, was zu tun ist: Komm am 26. Juni zu unserem Summit Head in the Cloud.

20+ Speaker*innen, 3 Bühnen und jede Menge Insights zu Cloud & DevOps, Technology und Culture & Creativity. Ob vor deiner Bewerbung, mittendrin oder danach: Erlebe uns live und finde selbst heraus, ob du dich in unserer nerdigen, motivierten und manchmal etwas verrückten Tech-Welt wohlfühlst.

Mehr Infos gibt's hier: <https://www.mittwald.de/lp/head-in-the-cloud>

Du hast Interesse? Super!
Dann bewirb dich jetzt

Jetzt bewerben