



Sales-Manager (m/w/d)

Die SECmarket GmbH ist ein junges und zielstrebiges Unternehmen, das seit Februar 2016 auf dem deutschen Markt ist und diesen im Bereich der Sicherheitswirtschaft revolutioniert. Die SECmarket GmbH beinhaltet zwei starke Plattformen die für unterschiedliche Nutzer aus dem Sicherheitsgewerbe konzipiert wurden. Die Plattformen dienen ihren Nutzern dabei zur Auftragsvermittlung, Mitarbeitergewinnung sowie zur Suche von Einrichtungen für Ausbildung und Ausrüstung. Sie werden dabei zusätzlich durch je eine App ergänzt.

Zur Verstärkung unseres Teams in Leipzig oder Berlin suchen wir zum **15.08.2019** einen

Sales-Manager (m/w/d)

In dieser Position sind Sie verantwortlich für die erfolgreiche Umsetzung zielgruppengerechter Angebote von Produkten und Dienstleistungen der SECmarket GmbH an Endkunden, Zwischenhändler oder Partner.

Ihre Aufgaben

- Steigerung des Unternehmenswachstums durch Erreichung von Vertriebszielen
- Gestaltung und Implementierung einer Vertriebsstrategie in Ausrichtung der Unternehmensstrategie
- Aufbau und Festigung von Kundenbeziehungen, um Kundenbedürfnisse zu erfassen und für die Unternehmensentwicklung zu nutzen
- Identifikation von aufkommenden Märkten und Innovationen, bei vollem Bewusstsein über Potentiale und Wettbewerbsfähigkeit der Produkte und Dienstleistungen von SECmarket
- Spezialisierung auf das Rekrutieren und Binden von Neukunden
- Gewinnung von Neukunden sowie Auf- und Ausbau unseres Kundenportfolios, Zielsetzung der Vertriebsabteilung und Monitoring der einzelnen Sales-Performances
- Verhandlung von Verträgen und Konditionen
- Überzeugen von Entscheidern bei bestehenden und potenziellen neuen Kundenunternehmen in telefonischen und persönlichen Gesprächen von einer Zusammenarbeit mit SECmarket
- Erstellung von Auswertungen und Reports

Das bringen Sie mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes Bachelorstudium im Bereich Business Administration oder kaufmännische Ausbildung
- Erste erfolgreiche Erfahrung als Vertriebler/in oder Sales Manager/in
- Offen für kontinuierliche Weiterbildungen in Form von Workshops, Seminaren und Konferenzen

- Kommunikationsstärke und die Fähigkeit Unternehmensinhalte glaubwürdig zu präsentieren und zu verkaufen
- Die Fähigkeit Vertriebsstrategien zu planen, durchzusetzen und durchzuführen
- Einen ausgeprägten Leistungs- und Erfolgswillen, sowie professionelles und souveränes Auftreten
- Eigenständige, kunden- und abschlussorientierte Arbeitsweise
- Ausgezeichnete Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Wir bieten:

Sie können sich in unserem zukunftsorientierten Unternehmen auf eine langfristige Perspektive mit spannendem und abwechslungsreichem Aufgabengebiet freuen.

Es erwarten Sie eine anspruchsvolle und eigenverantwortliche Tätigkeit in einem freundlichen und kollegialen Team. Neben einer intensiven Einarbeitung bieten wir flexible Arbeitszeiten und eigenverantwortliches Arbeiten mit Freiraum für eigene Ideen. Es erwarten Sie flache Hierarchien mit kurzen Dienstwegen und schnellen Entscheidungen.

Interesse?

Dann senden Sie uns eine aussagefähige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins an **Herrn Michael Heubeck**: m.heubeck@secmarket.de
Tel.: 034125255020.