Karrierestart im Vertrieb (m/w/d) – mit Meerblick

(1011)

Standort: Munich Anstellungsart(en): Vollzeit Arbeitszeit: 39 Stunden pro Woche

Wir sind ein langjährig bestehendes Familienunternehmen mit dem ehrgeizigen Ziel, den Gedanken an Personaldienstleistungen in ein positives Licht zu rücken. Durch die jahrelange Erfahrung unseres Teams wissen wir: Das Gesicht der Personaldienstleistung muss sich verändern. Sie erhalten von uns ein Rund-Um-Sorglos-Paket bei der Ermittlung, Durchführung und Begleitung der Vorstellungsgespräche bis hin zu Ihrem Start.

Für unseren Kunden, ein weltweit agierendes Unternehmen aus dem Bereich **Software- & IT-Solutions**, suchen wir in Deutschland **Mitarbeiter** mit **Umzugsbereitschaft** nach **Porto (Portugal)** in **Vollzeit**:

Berufseinstieg | Absolventen | Young Professionals | Vertrieb | B2B Sales | SaaS | Softwarevertrieb | Customer Success | DACH-Markt | Cross Selling | Outbound Sales | IT-Lösungen | Karriere in Portugal

Karrierestart im Vertrieb (m/w/d) – mit Meerblick

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender B2B-Kundenbeziehungen
- Durchführung von 80–90 % Outbound Calls zur aktiven Kundenansprache in der DACH-Region
- Ausschließliche Betreuung von Bestandskunden mit Fokus auf Kundenbindung und Wachstum
- Identifikation und Realisierung von Cross-Selling-Potenzialen innerhalb des Software- und SaaS-Portfolios
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertriebs- und Beratungsgesprächen per Telefon, E-Mail und digitale Kanäle
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Unterstützung bei Vertragsverlängerungen
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und Beratung zu digitalen Softwarelösungen
- Enge Zusammenarbeit mit Customer Success, Support und weiteren internen Fachbereichen
- Dokumentation von Vertriebsaktivitäten im CRM-System

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium, vorzugsweise in den Bereichen Kommunikation, Vertrieb, Marketing, Wirtschaft, IT oder vergleichbaren Fachrichtungen
- Berufseinsteiger:innen, Absolvent:innen sowie Kandidat:innen mit erster Berufserfahrung, Praktika oder Werkstudententätigkeiten sind ausdrücklich willkommen
- Begeisterung für digitale Produkte, Cloud-Lösungen und moderne Technologien
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Kundenorientierte, eigenständige und zielorientierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Kommunikationstools
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Weitere Fremdsprachen sind von Vorteil

Das können Sie erwarten

- **Attraktives Vergütungspaket von bis zu 59.400 € jährlich, bestehend aus einem Fixgehalt (60 %) sowie einer leistungsabhängigen variablen Vergütung (40 %)**
- **Strukturierter Onboarding-Prozess in der Hauptniederlassung inkl. Mitarbeiterapartment und vollständiger Kostenübernahme**
- **Finanzielle Unterstützung beim Umzug und Start Ihres neuen Lebensabschnitts in Porto**
- **Modernes und sonniges Büro in attraktiver Lage am Strand in Porto**
- **Arbeiten in einem kleinen, internationalen Team mit kurzen Entscheidungswegen**
- Direktvermittlung – Festanstellung

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Eric Hiller - Niederlassungsleiter München

Mail: muenchen@salservicegmbh.de

Mobil: 0176 - 452 977 68

Abteilung(en): IT/EDV

Impressum