

Sales Manager / Sales Executive (m/w/d)



Vollzeit in Berlin ★ ab sofort

ReachHero bietet dir die Chance, bei Europas größten Online Marktplatz für Influencer Marketing mit dabei zu sein und die Vision von skalierbarem und transparenten Influencer Marketing mitzuentwickeln. ReachHero zählt zu den Top Playern im Influencer Marketing Bereich und hat 2014 den ersten online Marktplatz für Influencer Marketing in Europa geboren. ReachHero ist die Zukunft des Influencer Marketings und wir von einem erfahrenen und passionierten Management Team aus dem Herzen Berlins entwickelt.

Durch die Übernahme von ReachHero durch die Media Elements Group (zu denen MediaKraft und adspree zählen) beginnt ein weiterer Meilenstein im Influencer Marketing Bereich. Tausende von Firmenkunden und abertausende abgewickelte Influencer Marketing Kampagnen positionieren ReachHero zu einem Experten, der die Influencer Marketing Welt erobert.

Und genau du bist das fehlende Puzzlestück bei ReachHero! Denn du liebst eigenverantwortliches Handeln, facettenreiches Mitdenken und ein Team mit Spaß bei der Arbeit? Wir auch! Treibe unser Wachstum voran und werde Teil der Erfolgsgeschichte von ReachHero als: **Sales Manager / Sales Executive (m/w/d)**

Dein Aufgabenbereich:

- Du bist verantwortlich für die Neukundengewinnung und die Vermarktung des ReachHero Leistungsportfolios und der Produkte der Media Elements Group an Direktkunden und Agenturen (B2B - inbound & outbound)
- Du koordinierst eigenständig deinen Verkaufsprozess und treibst unser Wachstum voran: Telefonischer Erstkontakt und Bedarfsanalyse (auch vor Ort)
- Erstellung von Kundenpräsentationen und Angeboten sowie Führung von Verhandlungen bis hin zum Vertragsabschluss
- Du übernimmst Verantwortung für die Entwicklung erster Ideen individueller Kampagnenlösungen für Neu- und Bestandskunden in enger Absprache mit dem Campaign Management Team
- Mitarbeit bei der Marktbeobachtung und der Entwicklung von Verkaufsstrategien
- Teilnahme an Events & Messen um ReachHero vorzustellen und dein Netzwerk auszubauen
- Pflege des CRM-Systems und regelmäßige Reportings an unseren Chief Sales Officer
- Im After-Sales-Management identifizierst du Cross- und Upselling-Potentiale
- Du arbeitest eng mit dem Campaign Management Team zusammen, um Kunden zu aktivieren und eine long-term Relationship zu bilden

Diese Qualifikationen bringst du mit:

- Volle Leidenschaft für Marketing/Vertrieb/Kommunikation - du brennst für das, was du tust
- Du weißt, wie du Dienstleistungen beim Kunden präsentieren musst
- Fundierte Branchen-Kenntnisse Media/Marketing wären optimal
- Abschluss Stärke & Ausgeprägte Ergebnis- und Zielorientierung
- Verhandlungsgeschick und ausgeprägte Präsentationssicherheit
- Teamplayer mit eigenverantwortlicher, zielorientierter Arbeitsweise
- Du sprichst perfektes Deutsch in Wort und Schrift und bist verhandlungssicher in Englisch
- Hands-On Mentalität ist für dich selbstverständlich

Das bist du:

- Dein Talent liegt im Verkaufen! Du berätst andere so gerne, wie auch du beraten werden möchtest - nachhaltig und effizient
- Selbstsicheres und charmantes Auftreten mit einer Ausstrahlung von Vertrauen und Zuverlässigkeit machen dich aus
- Den need deiner Kunden erkennst du schnell und gehst zielgerichtet darauf ein
- Deine Arbeitsweise ist ziel- und ergebnisorientiert
- Idealerweise besitzt du bereits ein nachhaltiges Netzwerk

Unsere Benefits für dich:

- Besondere berufliche Entfaltungsmöglichkeiten in einer zukunftssträchtigen Branche innerhalb eines von Kollegialität und Individualität geprägten Teams und eines dynamisch und innovativ agierenden Unternehmens, bis hin zur Weiterentwicklung in der kompletten Media Elements Group
- Flache Hierarchien, offene und schnelle Kommunikationswege
- Attraktives Gehaltspaket bestehend aus Fixum und erfolgsabhängiger Provision
- Essenszuschuss
- Gemütliches und modernes Office
- Kaffee, Getränke, Obst und Süßigkeiten sind natürlich for free
- Wir stellen dir ein Notebook & Firmenhandy

Interesse geweckt?

Unser Office befindet sich in Berlin direkt am Alexanderplatz inmitten von vielen Cafés und Restaurants. Ob Playstation, Teamevents, Getränke oder Frühstück & Obst for free - eine gute Arbeitsatmosphäre ist uns genauso wichtig, wie gutes Teamwork.

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Bewirb dich mit Anschreiben, Lebenslauf, frühestmöglichem Eintrittstermin & Gehaltsvorstellung bei Aileen mit einer Mail an: jobs@reachhero.de

