

Sales Manager

belboon (part of detailM) ist eines der größten Performance Marketing Netzwerke im D-A-CH Markt. Etwa 1.800 Partnerprogramme und ca. 65.000 Publisher aus rund 50 Nationen sind in unserem Netzwerk aktiv. Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und jeglicher Größe vertrauen auf unser international erfahrenes Account-Management und unsere marktführende Technologie. Für unser Berliner Büro suchen wir aktuell einen Sales Manager für den Ausbau unseres Kundenportfolios!

Das bringt der Job:

- Verantwortung für den Auf- und Ausbau unseres Affiliate Marketing Geschäfts sowie neue Produkte und Geschäftsgebiete
- Identifizierung von Neukunden und potenziellen Geschäftspartnern des E-Commerce in verschiedenen Branchen
- Kunden-Pitches planen, vorbereiten und durchführen
- Betreuung der zu akquirierenden Kunden durch den gesamten Sales-Zyklus – vom ersten Kontakt bis zum Abschluss
- Verhandlung und Gestaltung von Angeboten und Verträgen in Absprache mit dem Teamlead
- Aufbau und Pflege einer umfangreichen Sales-Pipeline mittels CRM Plattform
- Repräsentation des Unternehmens bei externen Veranstaltungen wie Messen oder branchenspezifischen Netzwerkveranstaltungen

Das brauchen wir:

- Vertriebsstarke, unternehmerisch denkende Persönlichkeit
- Erfahrung in der Online-Marketing Branche mit Kenntnissen des aktuellen Online Werbemarktes
- Kenntnis der Online-Marketing Kanäle (Affiliates, Paid Search, Display, Mobile Marketing, RTB, Social Media usw.)
- Interdisziplinäres Denken und eine schnelle Auffassungsgabe
- Exzellente Kommunikationsfähigkeit – du führst gerne Telefonate, freust dich über ein volles Postfach und pitchst gerne auf C-Ebene Sales-Kontakte
- Fließende Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erfahrung im Umgang mit gängigen CRM-Systemen ist von Vorteil
- Eine Menge Energie, Selbstbewusstsein, Flexibilität und Eigeninitiative

Unsere Benefits:

- Attraktives Gehaltspaket mit Fixum und erfolgsabhängigen Anteilen
- Flexible Strukturen und flache Hierarchien im kreativen Herzen Berlins
- Systematische und individuelle Einarbeitung sowie Förderung durch persönliches Coaching
- Eine lebendige Firmenkultur mit ausgeprägtem Teamgeist
- Regelmäßige Firmenfeiern und Teamevents
- Kostenloses Obst und Getränke

Werde Teil von belboon. Sende uns deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnissen sowie deinen frühestmöglichen Starttermin an: jobs@belboon.com.

Deine Ansprechpartnerin: Amira Petersen (HR Manager)

Du hast noch Fragen oder möchtest einfach mehr über belboon erfahren? Ruf uns gerne an: +49 (0)30 322 965 176.