



DIGITAL SALES MANAGER (M/W/D)

 FESTANSTELLUNG  VOLLZEIT  KÖLN-RODENKIRCHEN

Du hast ein souveränes Auftreten, Präsentationssicherheit und die Fähigkeit, Kunden schnell zu verstehen und zu begeistern? Du verfügst bereits über Erfahrung im B2B-Vertrieb mit erklärungsbedürftigen Produkten in der digitalen Welt? Dann werde Teil unseres jungen, engagierten Teams am Standort Köln.

DAS MACHST DU BEI UNS

Deine Aufgaben sind genauso vielfältig wie unsere Kunden. Du akquirierst und führst wichtige Neukunden in der DACH-Region. Unsere potentiellen Kunden sind kommerzielle Unternehmen aus allen Branchen, Banken, Verlage oder Verbände. Neben der Akquise betreust du deine Kunden auch fachlich bei der Integration und Vermarktung unserer Produkte. Dabei bist du die entscheidende Schnittstelle zwischen Akquise, Kunden, Projektumsetzung und späterem operativen Betrieb. Deine beruflichen Erfahrungen machen es dir leicht, kundenorientierte Lösungen in Kooperation mit unseren Spezialisten zu entwickeln. Die Kundenbetreuung wird überwiegend vom Kölner Büro ausgeführt.

Du übernimmst Verantwortung in einem innovativen und kreativen Umfeld mit flachen Hierarchien und mit viel Gestaltungsspielraum. Es erwarten dich spannende und abwechslungsreiche Aufgaben und ein breites Betätigungsfeld. Die Arbeit in unserem schnell wachsenden Digitalunternehmen bietet dir viele Freiheiten und Möglichkeiten, deine Ideen umzusetzen. Du berichtest direkt an den Geschäftsführer. Diese Position bietet einem aufstrebenden Talent sich innerhalb unserer Technologiefirma weiter zu entwickeln.

DAS BRINGST DU MIT

- ✓ Abgeschlossenes Studium und/oder eine vergleichbare Ausbildung mit Schwerpunkt Kommunikation, Marketing, Medien oder BWL
- ✓ Mindestens 2-3 Jahre Erfahrung in der B2B-Kundenakquise und -beratung, idealerweise im Software-Service
- ✓ Fundierte Kompetenz im Bereich der digitalen Medien
- ✓ Sicheres Gespür für Kunden und Marken
- ✓ Selbständige, verantwortungsvolle Arbeitsweise mit einem hohen Grad an Zielorientierung
- ✓ Analytisches und strukturiertes sowie kreatives Denkvermögen mit Hands-on-Mentalität
- ✓ Ausgeprägte soziale und kommunikative Kompetenz
- ✓ Gewinnende Persönlichkeit, überzeugende Präsentationsstärke und Moderationserfahrung
- ✓ Die Lust & Bereitschaft, in einem sehr jungen dynamischen Team mitzuarbeiten
- ✓ Verhandlungssichere Englischkenntnisse

WARUM ZUR CREATIVE SHOPPING?

Wir sind ein international tätiges Digital-Unternehmen mit Hauptsitz in Köln und verbinden auf einzigartige Weise technologisches Know-how, Marketingexpertise und langjährige Erfahrungen im Mehrwert- und Loyalty-Markt. Neben GETMORE.de, einem der führenden und höchst prämierten Cashback-Marktplätze in Deutschland und bekannt aus dem TV, entwickeln und betreiben wir als SaaS-Technologieanbieter über 120 Shoppingportale, als White-Label-Lösungen wie auch als Individualentwicklungen im Bereich B2C und B2B. Seit 2019 ist u.a. der Medienkonzern ProSieben-Sat.1 an der Creative Shopping GmbH beteiligt.

Unsere Lösungen und unser Gründer Harald Meurer wurden in den letzten 20 Jahren als Digitalpionier bereits mehrfach national und international ausgezeichnet, u.a. mit dem Deutschen Exzellenzpreis, dem Signs Award der Kommunikationsbranche sowie dem Bundesverdienstkreuz und dem Landesverdienstorden NRW.

Mehr erfährst du unter www.creative-shopping.com und www.getmore.de.

HABEN WIR DEIN INTERESSE GEWECKT?

Wenn du dir nach dem Lesen dieser Anzeige denkst: „Das bin ich und das will ich!“ dann bist du bei uns genau richtig. Bewirb dich und schick uns noch heute deine Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf und Anschreiben unter Angabe des frühesten Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung) – wir freuen uns auf dich.