

Stellenausschreibung

## Digital Sales Manager (m/w/d)

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, Banken, Verlage, aber auch Verbände und Non-Profit-Organisationen. 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.

### Was 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

Stellenausschreibung

## Digital Sales Manager (m/w/d)

- 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 und 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 der Eigenmarke getmore.de, einem der führenden Cashback-Marktplätze in Deutschland, entwickeln und betreiben wir als SaaS-Technologieanbieter über 120 Shoppingportale, als White-Label-Lösungen wie auch als Individualentwicklungen im Bereich B2C und B2B.

Unsere Lösungen und Macher wurden in den letzten 20 Jahren bereits mehrfach national und international ausgezeichnet, u.a. mit dem Deutschen Exzellenzpreis, dem Innovationspreis IT der Initiative Mittelstand, dem Signs Award der Kommunikationsbranche sowie dem Bundesverdienstkreuz als Digitalpionier. Gegründet wurde das Unternehmen von dem Internetpionier und Seriengründer Harald Meurer gemeinsam mit weiteren namhaften Digital-Investoren.

### Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann schicke uns jetzt deine aussagekräftige Bewerbung (Lebenslauf und Anschreiben unter Angabe des frühesten Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung) und überzeuge uns, warum gerade du die/der Richtige für diese reizvolle Aufgabe bei uns bist und warum wir das richtige Unternehmen für dich sind. Bewerbungen bitte ausschließlich per E-Mail an **[jobs@creative-shopping.com](mailto:jobs@creative-shopping.com)**.