

JA



# Beratung oder Verkauf?

JA

Die vielen Facetten des Vertriebs lassen dein Herz schneller schlagen? Dein Antrieb ist den Vertrieb nachhaltig und in Eigenverantwortung mitzugestalten? Dann haben wir genau das Richtige für dich!

WIR SUCHEN AB SOFORT IN VOLLZEIT

## SALES MANAGER B2B SERVICES (M/W/D)

• FLENSBURG • HAMBURG • OSNABRÜCK • HYBRIDES ARBEITEN MÖGLICH •

Alles aus einer Hand! NEXT NOZ Expert Team bündelt Expertise aus den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen, Personal, Controlling, Einkauf, Immobilien und Kundenservice. Unsere Mission: Wir halten den Unternehmen der NOZ/mh:n MEDIEN sowie externen Kunden aus der Medien- und Verlagswelt den Rücken frei. Wie wir das machen? Mit mehr als 240 Mitarbeitenden bieten wir von den Standorten Osnabrück, Flensburg, Hamburg und Neubrandenburg fachliche Exzellenz, innovative Prozesse und flexible Lösungen an.

### So bringst du dich ein:

- **Neukundengewinnung:** Du identifizierst strategische Neukunden im B2B-Umfeld, baust aktiv Kontakte auf und gewinnst neue Kunden für unsere Dienstleistungen.
- **Vertriebssteuerung:** Du begleitest den gesamten Sales-Prozess; vom Erstkontakt über Bedarfsanalyse und Angebotsphase bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- **Lösungsfokus:** Du analysierst individuelle

### Das bringst du mit:

- **Qualifikation:** Du hast eine abgeschlossene Ausbildung oder vergleichbare Qualifikationen im kaufmännischen Bereich.
- **Erfahrungen:** Du bringst mehrjährige Erfahrungen im B2B-Vertrieb mit, idealerweise in der Neukundenakquise und strategischen Kundenentwicklung.
- **Sales-Know-How:** Du hast erste Erfahrungen mit Sales-Prozesse sowie Workflows und strebst eine

- Kundenbedarfe und positionierst unsere Dienstleistungen passgenau.
- **Kundenentwicklung:** Du betreust bestehende Kundenbeziehungen strategisch, führst Jahres- und Projektgespräch und erkennst Cross- und Upselling-Potenziale.
  - **Verhandlungsführung:** Du präsentierst unsere Lösungen souverän vor Entscheidungsgremien und führst professionelle, abschlussorientierte Verhandlungen; auch auf C-Level-Ebene.
  - **Netzwerkaufbau:** Du repräsentierst unser Unternehmen bei Kundenterminen, Veranstaltungen sowie Fachmessen und baust dein vertriebliches Netzwerk kontinuierlich aus.

langfristige Kundenbetreuung an.

- **Kommunikation:** Du überzeugst durch souveränes Auftreten in Präsentationen und sichere Kommunikation mit Entscheider:innen auf C-Level-Ebene.
- **Verhandlungsgeschick:** Du führst Verhandlungen zielorientiert und mit dem richtigen Feingefühl, erkennst Chancen und bringst Verträge erfolgreich zum Abschluss.
- **Eigenantrieb:** Du bist eigenverantwortlich, denkst unternehmerisch und bringst ein hohes Maß an Motivation, Durchhaltevermögen und Entscheidungsfreude mit.
- **Flexibilität:** Du bist reisebereit und fühlst dich auch in einem dynamischen Vertriebsumfeld wohl.

## Das bieten wir dir:



### Gesundheit

Firmenfitness mit EGYM Wellpass, Hansefit und Lohnfortzahlung bei Arztbesuchen sowie moderne Arbeitsplätze.



### Weiterbildung

Strukturierte Einarbeitung, Weiterbildung durch Trainer und E-Learning Programme - Lebenslanges Lernen ist uns wichtig.



### Vergünstigungen

Nettoentgeltoptimierung: Mach mehr Netto aus deinem Brutto durch JobBike, JobLunch oder JobRelax.



### Durstlöscher

Ob leckerer Kaffee oder spritziges Wasser - bei uns sitzt niemand auf dem Trockenen.



### Flexibilität

Flexible Arbeitszeiten und 30 Tage Urlaub.



### Altersvorsorge

Sorgenfrei in die Zukunft blicken: Vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Angebote



### Familie

Wir unterstützen dich z.B. durch Sonderurlaube oder mit Zuschüssen zur Kinderbetreuung.



### Soziales

Unser Sozialberater steht dir zur Seite. du bist uns wichtig - beruflich und persönlich.



### Veranstaltungen

Sommerfeste, Teamevents, Firmenläufe & Co. - bei uns ist immer was los.



### Spaß

Teamwork und Zusammenarbeit wird bei uns groß geschrieben.

## HABEN WIR DICH ÜBERZEUGT?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

[Jetzt bewerben](#)

**NEXT NOZ Expert Team GmbH & Co. KG**

Recruiting: Louisa Schiller · 0541/310 862

Fachbereich: Tim Spiekermann · 0541/310 763



Ein Unternehmen der

