

JA



JA

Challenge oder Routine?

Du liebst es, Deals nicht abzuwarten, sondern selbst zu machen — von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Closing komplexer B2B-Verträge? Dann bewirb Dich jetzt!

**WIR SUCHEN AM STANDORT OSNABRÜCK ODER HAMBURG IN VOLL- ODER TEILZEIT (AB 30 STD.)
EINE:N**

SENIOR SALES MANAGER (M/W/D)

• HAMBURG • OSNABRÜCK • HYBRIDES ARBEITEN MÖGLICH •

In nur einem Jahrzehnt haben wir, mso digital, es seit der Gründung zu einer der angesagtesten Agenturen für Digital Marketing und Vermarktung im deutschsprachigen Raum geschafft. Wir sind die einzige Agentur in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die offizieller Träger des Google Publishing-, Google Analytics- sowie Google Premier Partner Zertifikates ist. Unsere Kunden schätzen uns als zuverlässigen Partner in unterschiedlichsten Disziplinen wie digitaler Vermarktung, Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung oder im Social-Media-Marketing.

So bringst Du Dich ein:

- **Outbound-Pipeline-Aufbau:** Du identifizierst, recherchierst und sprichst eigenständig Zielunternehmen und Entscheidungsträger:innen an — z. B. über LinkedIn Sales Navigator, Cold Outreach und Dein Netzwerk.
- **Outbound-Sequenzen:** Du entwickelst strukturierte Outbound-Sequenzen u.a. E-Mail und LinkedIn und setzt sie eigenständig um, um qualifizierte

Das bringst Du mit:

- Du bringst mindestens 5 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Agentur-, MarTech- oder SaaS-Umfeld, mit
- Davon bringst Du mindestens 2 Jahre mit eigenverantwortlichem Outbound-Fokus (Kaltakquise, Prospecting, Pipeline-Aufbau) mit.
- Du hast nachweisliche Erfolge im Closing komplexer, hochvolumiger Verträge.

- Opportunities zu generieren.
- **Deal-Steuerung & Closing:** Du übernimmst strategisch bedeutende SQLs aus Inbound und Deiner eigenen Outbound-Pipeline und steuerst den gesamten Deal-Prozess bis zum Closed Won.
- **Bedarfsanalyse & Lösungsentwicklung:** Du führst tiefgehende Discovery Calls und Bedarfsanalysen durch und entwickelst gemeinsam mit internen Fachexpert:innen passgenaue Lösungsangebote.
- **Angebots- & Vertragsverhandlung:** Du bereitest Angebote auf und präsentierst sie — und führst Verhandlungen zu Rahmenverträgen, Jahresbudgets und Sonderkonditionen eigenständig zum Abschluss.
- **Forecast & Pipeline-Management:** Du stellst belastbare Forecasts sicher, bewertest Risiken realistisch und hältst Next Steps konsequent im CRM fest.
- **Prozessoptimierung:** Du analysierst die Sales-Prozesse im BoFu kontinuierlich und treibst proaktiv Verbesserungen voran, die Effizienz und Win-Rate steigern.
- **Event-Präsenz:** Du vertrittst das Unternehmen auf relevanten Branchenevents und Messen — und nutzt diese aktiv zur Netzwerkpflege, Neukundenansprache und zum Vorantreiben offener Deals.
- Du verhandelst sicher auf Entscheider:innen-Ebene, inkl. Rahmenverträgen, Konditionsmodellen und Ausschreibungen.
- Du hast Outbound-Sequenzen über E-Mail, LinkedIn und Telefon selbst entwickelt und umgesetzt.
- Du arbeitest routiniert mit Sales-Intelligence-Tools (z. B. LinkedIn Sales Navigator) und CRM-Systemen (z. B. HubSpot, Salesforce).
- Du denkst strategisch, bist stark abschlussorientiert und entwickelst Deine Pipeline auch ohne Inbound-Vorlauf konsequent weiter.
- Du kommunizierst auf Deutsch verhandlungssicher (C1/C2) und verfügst über gute Englischkenntnisse (mindestens B2).
- Du bringst Reisebereitschaft mit.

Das bieten wir Dir:



Verpflegung

Alles was Dein Herz begehrt: Diverse Kalt- und Heißgetränke und ein tägliches Frühstück mit Brötchen, Obst & Müsli



Verantwortung

Klimaneutrales Unternehmen, Spendenunterstützung für NGOs und weitere Projekte



Karrierechancen

Vielfältige Entwicklungsperspektiven innerhalb des Agenturnetzwerkes



Vergünstigungen

Vielfältige Angebote von EGYM Wellpass und Belonio, Corporate Benefits und einem Zuschuss zum Deutschlandticket



Standort

Beste Aussichten in der Hafencity in Hamburg und zentrale Lage in Osnabrück



Weiterbildung

Interne und externe Schulungsprogramme, Fachkonferenzen und Messen



Veranstaltungen

Vom Kick-Off über die mso digital Feier bis hin zum Family & Friends day



Flexibilität

Vertrauensarbeitszeit, mobiles Arbeiten, flexible Arbeitszeiten und 30 Tage wohlverdienter Urlaub im Jahr



Familie

Family First! Wir unterstützen Dich z.B. durch Sonderurlaube oder Zuschuss zur Kinderbetreuung



Spaß

Motivierte und kompetente Teams, die Spaß bei der Arbeit haben

HABEN WIR DICH ÜBERZEUGT?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung.

Jetzt bewerben

mso digital GmbH & Co. KG

Recruiting: Rebecca Thoben · 0541 343 717 89

www.mso-digital.de



Ein Unternehmen der

