

Das Softwareunternehmen emarsys eMarketing Systems AG ist einer der führenden Anbieter von E-Mail-Marketing-Lösungen im deutschsprachigen Raum.

Im Zuge unserer kontinuierlichen Expansion suchen wir Verstärkung für unser Büro in München und hätten Sie, einen ambitionierten Mitarbeiter (m/w), gerne in unserem Team:

Sales Manager

Als Sales Manager haben Sie bereits erste Erfahrungen im Softwarevertrieb gesammelt und können Erfolge nachweisen. Sie sind es gewohnt, Neukunden eigenständig zu akquirieren und Verhandlungen zügig zum Abschluss zu bringen. Sie verfügen über eine hohe Onlineaffinität und sind es gewohnt, Ihre Aktivitäten in einem CRM System zu pflegen.

Aufgaben:

- Akquise von Neukunden
- Bearbeitung von vorqualifizierten Leads
- Pflege des internen CRM Systems
- Erstellung von Reportings und Forecasts
- Erreichen der monatlich vorgegebenen Ziele
- Präsentieren unserer Softwarelösungen
- Angebotserstellung und Verhandlungsführung
- Betreuung und Beratung bestehender Kunden

Anforderungen:

- Mindestens 1 Jahr Vertriebserfahrung von Softwareprodukten
- Nachweisbare Vertriebserfolge in ähnlichem Umfeld
- Technisches Verständnis
- Kommunikationsstärke
- Abschlussicherheit
- Hohe Affinität zu ASP Anwendungen
- E-Marketing Know-how
- Gute Englischkenntnisse
- Belastbar, verantwortungsbewusst, selbständig und teamfähig

emarsys bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Vertriebstalent am rasant wachsenden E-Mail Marketing Markt unter Beweis zu stellen, und an unserem Wachstum teil zu haben.

Wenn Sie sich in unser Unternehmen einbringen möchten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Informieren Sie sich über uns unter:

www.emarsys.com oder www.deliverywatch.com

Bitte schicken Sie Ihre Bewerbung ausschließlich per E-Mail an:

munich@emarsys.com

