

emarsys ist einer der führenden Anbieter von E-Mail-Marketing-Lösungen und -Dienstleistungen in Europa. In den letzten Jahren entwickelte sich emarsys exponentiell um seine Position als führender Anbieter in Deutschland und Europa zu sichern.

Emarsys betreut über 800 internationale Kunden und bietet diesen eine Technologie, die am Markt seines Gleichen sucht. Aktuell beschäftigt emarsys über 150 Mitarbeiter an den Standorten Wien, München, Berlin, London, Zürich, Paris und Hong Kong.

Zu unseren zufriedenen Kunden gehören unter anderem eBay, Vodafone, Payback, Zalando-Lounge, Bigpoint, Notebooksbilliger.de, Immobilienscout24 und Siemens. Emarsys versendet monatlich ca. 2,5 Milliarden E-Mails und gehört damit zu den größten Versendern von Retention-Marketing E-Mails weltweit.

Im Zuge unserer kontinuierlichen Expansion suchen wir für unseren Standort in München Mitarbeiter, die unseren Weg aktiv mitgestalten und uns bei unserem Wachstum unterstützen.

Wir bieten eine abwechslungsreiche Herausforderung in einem jungen und dynamischem Team, in spaßiger und kollegialer Arbeitsatmosphäre, so wie ein attraktives Gehaltsmodell.

Machen Sie den nächsten Karriereschritt gemeinsam mit uns!

New Business Development / Internal Sales Consultant

Unsere Anforderungen:

Der ideale Kandidat ist eigenständig, ergebnisorientiert und klar fokussiert auf die Akquise von Neukunden. Er plant voraus und betrachtet seine eigene Leistung kritisch. Er arbeitet professionell und hat keine Scheu im Umgang und in Verhandlungen mit Entscheidungsträgern und Geschäftsführern. Er ist außerdem zuverlässig und flexibel und besitzt die Fähigkeit empathisch auf seinen Gesprächspartner einzugehen.

- Die Fähigkeit zur telefonischen Kaltakquise und Terminvereinbarung ist ein absolutes Muss
- Sie lieben es, in einer strukturierten und KPI - orientierten Umgebung zu arbeiten
- Beständig hohes Tempo und Energie bei der Lead-Recherche
- Sie sind entspannt im Umgang mit Entscheidungsträgern um über Budgets, Prozesse und Herausforderungen zu sprechen
- Hohe Eigenmotivation gepaart mit einem hohen Maß an Organisation und gutem Zeitmanagement
- Absolut teamorientiert in der Zusammenarbeit mit dem Sales Team in Zusammenarbeit und Unterstützung von Kollegen
- Eine allgemein positive Einstellung
- Ein ausgeprägtes Gespür für die Branche und Neugeschäft
- Außergewöhnliche Kommunikationsfähigkeit in Wort und Schrift



emarsys eMarketing Systems AG, E-Mail: office@emarsys.com, Web: www.emarsys.com, Facebook: www.facebook.com/emarsys
Registered at: Commercial Court Vienna, Registry Number: 197024t, VAT ID: ATU 50359801

Austria:	Märzstraße 1	A-1150 Wien	Tel: +43-1-4782080-0	vienna@emarsys.com
Germany:	Maximilianstraße 4b Stralauer Platz 34	D-82319 Starnberg D-10243 Berlin	Tel: +49-8151-65041-22 Tel: +49-30-2977818-0	munich@emarsys.com berlin@emarsys.com
France:	67, rue Anatole France	92300 Levallois-Perret	Tel: +33-17-0375463	admin.france@emarsys.com
UK:	100 Euston Street	NW1 2HQ London	Tel: +44-20-755456-21	uk@emarsys.com
Asia-Pacific:	139 Hennessey Road	Wanchai, Hong Kong	Tel: +852-3168 2500	hk@emarsys.com
Switzerland:	Kanzleistrasse 53	8004 Zurich	Tel: +41-44-24670-92	zurich@emarsys.com

Ihr Profil:

- Mindestens 1 bis 2 Jahre Erfahrung im B2B Telemarketing, Telefonvertrieb, Direktvertrieb
- Erfahrung im Vertrieb von ASP Software/SaaS ist ein Plus
- Hohe Internetaffinität (Soziale Netzwerke, Online Shopping, Online Gaming, etc.)
- Alter zwischen 25 und 35
- Know How in E-Commerce und Onlinemarketing
- Gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift

Was wir bieten:

- Einen Job in einem dynamischen und erfahrenen Team
- Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege
- Ein Unternehmen mit internationaler Ausrichtung und einer starken Position am Markt
- Leistungsorientiertes Gehaltsmodell

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellungen an: philip.nowak@emarsys.com (Direkter Vorgesetzter)

Nähere Informationen zum Unternehmen unter: www.emarsys.com