



Sales Manager B2B (m/w/d) New Business Development in Vollzeit

Sales Manager B2B (m/w/d) New Business Development in Vollzeit|Full-time|Unlimited

Learnship Networks ist ein innovatives Unternehmen im Bereich Education Technology. Wir sind Vorreiter in der Digitalisierung von Trainingslösungen für Unternehmen. Unser Fokus: Fremdsprachen und internationale Kommunikation. An unserem Standort in **München, Stuttgart, Köln oder im Home Office** suchen wir ab sofort einen **Sales Manager B2B (m/w/d)** in Vollzeit.

Ihre Herausforderung

- Im Fokus steht die Akquise von Geschäftskunden für nationale und globale Trainingsprojekte in einem eigenen Verantwortungsbereich (Süddeutschland, Österreich, Schweiz)
- Im Rahmen der Neukundenakquise:
- Nehmen Sie telefonische sowie virtuelle Bedarfsanalysen vor
- Beraten Sie Entscheider in mittelständischen Unternehmen und Konzernen
- Präsentieren Sie das Produkt von Learnship virtuell oder beim Kunden vor Ort
- Führen Sie Vertragsverhandlungen durch und schließen gewinnträchtige Verträge ab
- Neben der Neukundenakquise betreuen Sie ggf. einen Teil unserer Bestandskunden
- Sowohl im Rahmen der Akquise als auch im Bereich der Bestandskundenpflege arbeiten Sie eng und konstruktiv mit Kollegen aus unserem Projektmanagement, Customer Support und dem pädagogischen Bereich zusammen

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung im Bereich Wirtschaft, Marketing, Touristik, Linguistik oder einem ähnlichen Bereich
- Mindestens zwei Jahre Erfahrung im aktiven Vertrieb, gerne im Dienstleistungsbereich
- Spaß an der telefonischen Kaltakquise
- Interesse am Aufbau von B2B-Kundenbeziehungen und Networking
- Idealerweise erste Erfahrung mit KPIs (Key Performance Indikatoren)
- Branchenerfahrung oder Affinität zum Thema Fremdsprachen oder Personalentwicklung
- Verhandlungssichere Deutsch- sowie sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Professionelles, verbindliches Auftreten
- Kundenorientierung und Empathie
- Ausdauer, Engagement und hohe Eigenständigkeit
- Teamgeist und sehr gute Kommunikationsfähigkeit

Wir bieten

- Eine spannende, anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit im Dienstleistungsvertrieb eines New Media-Unternehmens
- Neue Herausforderungen in einem innovativen, kompetitiven und internationalen Umfeld
- Ein multilinguales Team mit Freude an der Herausforderung

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Sie suchen nach einer neuen Herausforderung in der Kundenberatung und haben Lust darauf, Unternehmen bei der qualifizierten Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter zu unterstützen? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inkl. der Angabe Ihrer Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellungen. Bitte laden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mittels des "Apply"-Buttons hoch. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Anika Walterscheid, Junior Manager Corporate HR & Recruiting, unter apply@learnship.com.



Anika Walterscheid,
Junior Manager Corporate HR & Recruiting, Learnship Networks GmbH