



## Sales Manager B2B (m/w/d)

**Sales Manager B2B (m/w/d)|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 **Köln, München oder Berlin** 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
- 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 drei Jahre Erfahrung im aktiven Vertrieb, vorzugsweise im Dienstleistungsbereich
- Spaß an der telefonischen Kaltakquise
- Interesse am Aufbau von B2B-Kundenbeziehungen und Networking
- 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 Kommunikationsstärke

## Wir bieten

- Eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit im Dienstleistungsvertrieb eines New Media-Unternehmens
- Spannende Herausforderungen in einem innovativen, kompetitiven und internationalen Umfeld
- Ein multilinguales Team mit Freude an der Herausforderung
- Startup Feeling: Flache Hierarchien, offene Türen und die Möglichkeit Ideen einzubringen
- Ein modernes Büro und hochwertige Headsets mit Noise Cancellation ermöglichen produktives Arbeiten
- Individuelle Weiterentwicklungsmaßnahmen in Form von internen und externen Trainings
- Unerschöpfliche Vorräte an frischem Kaffee und Wasser sowie regelmäßige Firmenevents
- Ein attraktives Vergütungsmodell: Bestimmen Sie Ihr Einkommen selbst durch eine ungedeckelte Provision neben einem reizvollen Fix-Gehalt
- Eine betriebliche Altersvorsorge

Sie haben Spaß am Erfolg und sehen sich in einer verantwortungsvollen Position in einem zukunftsorientierten Markt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte laden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inkl. der Angabe Ihrer Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellungen hier hoch.

Bei Fragen können Sie sich gerne an Anika Walterscheid, Junior Manager Corporate HR & Recruiting, via [apply@learnship.com](mailto:apply@learnship.com) wenden.



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