

AUSSCHREIBUNG SALES MANAGER (M/W)



Die SYNK GROUP mit Standorten in Stuttgart, Berlin, Frankfurt, Hamburg und München begleitet seit 2001 international Unternehmen in Leadership und Development Prozessen. In HR-Qualifizierungsprozessen ist die digitale Begleitung durch Online- und App-Lösungen wie SYNLIFE und Leada unser Alleinstellungsmerkmal. In nationalen und internationalen Projekten haben die SYNK Berater bereits über 20.000 Führungskräfte und Mitarbeiter erfolgreich qualifiziert und begleitet.

Für die weitere Umsetzung unserer Wachstumsstrategie suchen wir einen Sales Manager. Sie berichten direkt an die Geschäftsführung in Frankfurt am Main. Als Sales Manager stellen Sie den direkten Erstkontakt zum Kunden im In- und Ausland her und agieren als Repräsentant des Unternehmens. Sie beraten unsere Kunden hinsichtlich der besten Lösungsmöglichkeiten mit Blick auf die aktuelle Problemstellung und entwickeln dazu passende Angebote. In Zusammenarbeit mit unseren Experten begleiten Sie eigenverantwortlich Angebotsprozesse bis zum Abschluss.

SALES MANAGER (M/W)

Ihre Aufgaben:

- Verantwortlich für die Akquisition von Aufträgen bei Neukunden
- Repräsentation des Unternehmens auf Veranstaltungen
- Identifizierung neuer Absatzmöglichkeiten bei Zielkunden
- Umsatzverantwortung
- Mitwirkung bei vertriebsrelevanten kundenspezifischen Events
- Monatliches Reporting, Sales Analytics und Forecasting

AUSSCHREIBUNG SALES MANAGER (M/W)

- Planung, Steuerung und Kontrolle der eigenen Absatzaktivitäten mittels CRM

Fachliche Anforderungen:

- Hochschulstudium (BWL, Psychologie oder vergleichbar) mit sehr gutem Abschluss
- Weiterbildung im Bereich Vertrieb oder Marketing
- Berufserfahrung im Bereich Vertrieb, Digitalisierung/neue Medien
- Beratungskompetenz, z.B. Strategie, Organisationsentwicklung, Lernprozesse
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Eine weitere Fremdsprache und interkultureller Hintergrund wünschenswert

Persönliche Fähigkeiten:

- Herausragende Kontaktfreudigkeit
- Exzellente Kommunikationsfähigkeit
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie eine proaktive Hands-on-Mentalität
- Überdurchschnittliches Engagement und Durchhaltevermögen
- Analytische, strukturierte Arbeitsweise
- Leistungsbereitschaft innerhalb eines hochdynamischen Umfelds
- Hohes Verantwortungsbewusstsein

Besuchen Sie uns unter **www.synk-group.com**.

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Darstellung Ihrer Beratungs- und Vertriebskompetenz) in deutscher oder englischer Sprache mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an: **joerg.krauter@synk-group.com**.