



Jetzt bewerben

XING ist das führende soziale Netzwerk im deutschsprachigen Raum für alles rund um Beruf und Karriere. Mehr als 1.500 Mitarbeiter geben jeden Tag alles, um unsere über 18 Millionen Mitglieder auf ihrem Weg in eine bessere Arbeitswelt zu begleiten: For a better working life.

(Senior) Account Manager (m/w/d)

XING E-Recruiting, eine Tochter der New Work SE, bietet Tools und Lösungen, die Unternehmen in Zeiten von Digitalisierung und Fachkräftemangel dabei unterstützen, gezielt die passenden Mitarbeiter zu finden. Zudem bietet XING E-Recruiting den Kunden die Möglichkeit sich als Arbeitgebermarke darzustellen und damit die Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen.

Es gibt fast nichts, was es in unserem E-Recruiting Team nicht gibt. Circa 150 Mitarbeiter/innen gehen hier Ihrer jeweiligen Passion nach: ob Marketing, Sales, Service, Produktmanagement/-entwicklung oder User Interface Design – sie alle arbeiten daran, unser einzigartiges Produktportfolio zu verbessern und auszubauen. Die Vision: Fachkräften und solche die es gerne werden möchten, den Weg zum passenden Unternehmen zu weisen. Fachkräfte und Unternehmen in Zeiten des Wandels zusammenbringen. Haben Sie Lust, sich mit uns dieser Mission zu stellen?

Eine Aufgabe, die herausfordert:

- Der Kern Ihrer Aufgaben ist der Ausbau unserer Bestandskunden. Ihre Aufgaben im Detail:

- Verantwortung von A-Z: Sie sind zuständig für die selbstständige Betreuung, Entwicklung und Bindung von Bestandskunden, Präsentationen, Angebotserstellungen, Vertragsabschlüsse sowie Up- und Crossselling gehören zu Ihrem Tagesgeschäft.
- Analyse-Experte: Aus Zahlen, Statistiken und Daten erkennen Sie Erfolge und lernen aus Misserfolgen. Dazu gehören u.a. auch das Pipelinemanagement sowie die vertriebliche Dokumentation in unserem CRM-System. Eine hohe Kundenzufriedenheit ist Ihr oberstes Ziel.
- Projektmanagement: Sie nehmen an übergeordneten vertrieblichen Projekten teil, schlagen Brücken zu anderen Sales-Teams sowie XING Abteilungen und gestalten die interne Teamentwicklung mit.

Ein Background, der überzeugt:

- Sie verfügen über mehrjährige Berufserfahrung im Umgang mit B2B-Kunden, bevorzugt in der Internet- oder Medienbranche.
- Sie gewinnen Ihre Kunden bevorzugt im telefonischen Kontakt mit kompetenter Nutzenargumentation, Einwandbehandlung und gutem Verhandlungsgeschick.
- Sie motivieren sich selbst jeden Tag durch Ihre Freude am Verkaufen, sind dazu belastbar, teamfähig und umsetzungsstark, behalten jederzeit den Überblick und reagieren flexibel auf sich ändernde Situationen.
- Sie sprechen fließend Deutsch und Englisch und sind routiniert im Umgang mit MS-Office und CRM-Systemen - idealerweise Salesforce.

Das können Sie erwarten:

Sie arbeiten im Herzen der Stadt, in einem innovativen und dynamischen Arbeitsumfeld. Wir bieten Ihnen flexible Arbeitszeiten sowie vielfältige Gestaltungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, Sprachkurse, regelmäßige Teamevents und eine Menge Spaß neben der Arbeit. Sie erwartet eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem motivierten und sympathischen Team, ein unkomplizierter Umgang miteinander und vielfältige Möglichkeiten, seine eigenen Ideen einzubringen. Und ja, wir haben auch Getränke und Bio-Obst gratis für alle. Und richtig, Kickertische. Und Essensgutscheine. Und Sie bekommen ein Smartphone oder ein iPad zur privaten Nutzung. Und das ProfiTicket. Und Fitnessangebote. Und...

XING als Arbeitgeber - For a better working life



Du hast noch offene Fragen?



Carolin Kammer

Jetzt bewerben
