



Jetzt bewerben

XING Events, Teil der NEW WORK SE, vereint als einziger Anbieter Eventmanagement-Software und Vermarktungslösungen auf XING, dem führenden beruflichen Netzwerk im deutschsprachigen Raum. Unter den rund 19 Millionen Mitgliedern finden Veranstalter*innen genau die richtigen Gäste für ihre Events. Im XING EventManager verwalten sie gleichzeitig Anmeldungen, Ticketverkäufe und Zahlungsabwicklung. Daneben unterstützt XING Events mit individuellen Lösungen alle erdenklichen Einlassszenarien.

Auf mehr als 1,6 Millionen Seminaren, Meetups, Netzwerk-Events, Konferenzen und Messen hat XING Events bereits mehr als 12 Millionen Menschen zusammengebracht – sowohl online als auch offline.

Sales Manager (m/w/d)

Unser „Software-as-a-Service“-Vertriebsteam in München gewinnt neue Kund·innen und baut unsere bestehenden Kundenverhältnisse weiter aus. Wir erarbeiten Dienstleistungen für die Business-Event Organisatoren und bieten seit 2006 ein Online-Registrierungssystem mit Online-Bezahlungsmöglichkeit - den XING EventManager - an.

Darauf kannst Du Dich freuen:

- Du verantwortest den **gesamten Vertriebsprozess**: Von der Neukundenakquise bis hin zur Bestandskundenbetreuung – Du bist im Lead. Du begleitest Neukund·innen und entwickelst sie weiter.

- Zum Tagesgeschäft gehört die Kundenpflege, die Bedarfsermittlung, das Erstellen von Angeboten, das Abschließen von Verträgen sowie dadurch das **Up- und Crossselling**.
- Für die **Pflege** und den Ausbau von zentralen Kund:innen nutzt Du unser **CRM-Tool** Salesforce und schaffst damit die Basis für ein gezieltes Opportunity-Management.
- Du verwendest Tableau, um die **Ergebnisse** Deiner Konten zu **analysieren**, um zu entscheiden, welche nächsten Schritte mit den Kund:innen Sinn machen.
- Sowohl die Abstimmung mit den Kolleg:innen aus anderen Teams wie auch die Weiterentwicklung der eigenen Prozesse gehören zu Deinem Alltag.

Darüber freuen wir uns:

- Mehrjährige Berufserfahrung im **B2B Vertrieb** – idealerweise für SaaS - Produkte und/oder Leistungen im Bereich Online Advertising und/oder der Event Industrie.
- Durch Dein sympathisches Auftreten, Deine kompetente **Nutzenargumentation** und Dein gutes **Verhandlungsgeschick** bindest Du Deine Kund:innen und steigerst deren Umsatz.
- Hohe Vertriebsorientierung und Verhandlungsstärke zeichnen Dich aus.
- Ausgeprägte Fähigkeiten im Aufbau von **Geschäftsbeziehungen** sowie **Teamwork**.
- **Zielorientierte**, eigenverantwortliche und kreative Arbeitsweise.
- Gute Kenntnisse von Salesforce oder anderen **CRM Systemen**, Tableau, Slack, Videokonferenz-Tools sind von Vorteil.
- Du verfügst über fundierte Kenntnisse im Bereich **Social Selling**.
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse sind ein Muss. Französisch ist von Vorteil.

Und sonst so:

Du arbeitest im Herzen Münchens in einem innovativen Arbeitsumfeld. Wir bieten Dir flexible Arbeitszeiten, die Möglichkeit auch nach der Pandemie aus dem mobile Office zu arbeiten sowie vielfältige Gestaltungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten und eine Menge Spaß neben der Arbeit. Dich erwartet eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem motivierten und sympathischen Team, ein unkomplizierter Umgang miteinander und vielfältige Möglichkeiten, Deine eigenen Ideen einzubringen. Und ja, wir haben auch Getränke und Bio-Obst gratis für alle. Und richtig, Essensgutscheine. Und Du bekommst ein Smartphone oder ein iPad zur privaten Nutzung. Und wechselnde Sportkurse. Und ...

Pioneering New Work Together - XING Careers



Du hast noch offene Fragen?



Aaron Noack

Jetzt bewerben
