



Jetzt bewerben

New Work SE - for a better working life

Wir glauben an eine Arbeitswelt, in der Menschen sich selbst verwirklichen und ihre Potenziale entfalten können. Mit unseren Marken und Produkten engagiert sich die New Work SE für eine erfüllendere Arbeitswelt - das macht nicht nur den Einzelnen glücklicher, sondern auch Unternehmen erfolgreicher.

Key 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.

Unser Sales Team arbeitet mit großer Begeisterung tagtäglich daran, dass Unternehmen mit Hilfe unserer innovativen E-Recruiting-Lösungen die passenden neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter finden. Unsere Vision: Fachkräfte und Unternehmen in Zeiten des Wandels zusammenbringen.

Gestalten Sie Ihre Zukunft und werden Sie Teil unseres professionellen Key Account Management Teams!

Eine Aufgabe, die herausfordert:

- Sie sind verantwortlich für den strategischen Ausbau und die Durchdringung von Bestandskunden im Großkunden-Segment (Unternehmen > 5.000 Mitarbeiter)
- Sie setzen Vertriebskonzepte und Ausbaustrategien um, die zur Erweiterung des XING Marktanteils im Bereich E-Recruiting mit Fokus auf die Top-Unternehmen dienen
- Sie verkaufen bedarfsgerecht digitale Rekrutierungstools im lukrativen Großkunden-Segment unter Einbeziehung des gesamten XING Produkt- und Service-Portfolios
- Sie erstellen, verhandeln und schließen komplexe Verkaufsverträge zum Cross- und Upsell und sichern zudem das Bestandsgeschäft
- Ihnen obliegt die Pflege und der Ausbau von zentralen „Key Performance Indicators“ (KPIs) mithilfe des CRM-Systems Salesforce und Sie nehmen aktiv an crossfunktionalen Projekten teil
- Sie arbeiten eng und partnerschaftlich mit den anderen Sales-Teams und XING-Abteilungen zusammen

Ein Background, der überzeugt:

- Sie verfügen über mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung und fundierte Kenntnisse als Key Account Manager im Umgang mit komplexen Großkundenstrukturen
- Sie haben Erfahrungen im Vertrieb von Dienstleistungen und beratungsintensiven Produkten (idealerweise Erfahrung im Softwarevertrieb oder im Vertrieb von digitalen Produkten)
- Sie sind eine gewinnende Persönlichkeit mit präsentationsfähigem Auftreten auf allen Entscheidungsebenen und exzellenter Kommunikationsfähigkeit
- Sie verfügen über gute Kenntnisse und Sicherheit in Gesprächs- und Verhandlungstechniken und haben eine hohe Abschlussorientierung
- Sie sind sicher in der lateralen Führung von Support und Accountteams
- Ihre ausgeprägte Eigenmotivation, Ergebnisorientierung und Ihr hohes Maß an strategischem und unternehmerischen Denken machen Sie zum Erfolgstyp
- Ansätze wie Multikontaktstrategie und Social Selling zur Durchdringung von Kunden sind kein Neuland für Sie
- Sie sind routiniert im Umgang mit MS-Office und CRM-Systemen - idealerweise Salesforce
- Wenn Sie noch verhandlungssichere Englischkenntnisse und gelegentliche Reisebereitschaft mitbringen, sind Sie bei uns richtig!

Das können Sie erwarten:

Sie arbeiten im Herzen Hamburgs 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, Ihre 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



Sie haben noch offene Fragen?

Carolin Kammer

Jetzt bewerben
