



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. Hast du Lust, dich mit uns dieser Mission zu stellen?

### Eine Aufgabe, die herausfordert:

- Verantwortung von A-Z: Du bist zuständig für die selbstständige Betreuung, Entwicklung und Bindung von Bestandskunden.
- Präsentationen, Angebotserstellungen, Vertragsabschlüsse sowie Up- und Crossselling gehören zu deinem Tagesgeschäft. Die kontinuierliche Umsatzentwicklung und eine hohe Kundenzufriedenheit sind dabei deine wichtigsten Ziele.
- Analyse-Experte: Aus Zahlen, Statistiken und Daten erkennst du Erfolge und lernst aus Misserfolgen. Dazu gehören u.a. auch das Pipelinemanagement sowie die vertriebliche Dokumentation in unserem CRM-System.
- Projektmanagement: Du nimmst an übergeordneten vertrieblichen Projekten teil und schlägst Brücken zu anderen Sales-Teams und XING Abteilungen.

### Ein Background, der überzeugt:

- Du verfügst über mehrjährige Berufserfahrung im Umgang mit B2B-Kunden, bevorzugt in der Internet- oder Medienbranche.
- Du gewinnst deine Kunden bevorzugt im telefonischen Kontakt mit kompetenter Nutzenargumentation, Einwandbehandlung und gutem Verhandlungsgeschick.
- Du motivierst dich selbst jeden Tag durch deine Freude am Verkaufen, bist dazu belastbar, teamfähig und umsetzungsstark.
- Du behältst jederzeit den Überblick und reagierst flexibel auf sich ändernde Situationen.
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch und bist routiniert im Umgang mit MS-Office und CRM-Systemen - idealerweise Salesforce.

### Das kannst du erwarten:

Du arbeitest im Herzen von Hamburg in einem innovativen und dynamischen Arbeitsumfeld. Wir bieten dir flexible Arbeitszeiten sowie vielfältige Gestaltungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, Sprachkurse, regelmäßige Teamevents 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, Kickertische. Und Essensgutscheine. Und du bekommst 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?



Bernhard Schneider

Jetzt bewerben

---