



Jetzt bewerben

XING ist das führende soziale Netzwerk im deutschsprachigen Raum für alles rund um Beruf und Karriere. Mehr als 1.400 Mitarbeiter geben jeden Tag alles, um unsere über 15 Millionen Mitglieder auf ihrem Weg in eine bessere Arbeitswelt zu begleiten: For a better working life.

Teamlead (m/w/d) Midmarket

Unser E-Recruiting-Team arbeitet jeden Tag daran, unser fokussiertes Produktportfolio aus innovativen E-Recruiting-Lösungen und authentischen Arbeitgeberbewertungen zu verbessern und auszubauen. In den Bereichen Marketing, Vertrieb, Service, Produktmanagement/-entwicklung und User Interface Design werden potenzielle Kandidaten durch aktives Ansprechen mit dem XING Talentmanager oder durch passives Rekrutieren mit XING Stellenanzeigen sowie dem Employer Branding Profil angezogen und langfristig gebunden. Weisen Sie Top-Mitarbeitern den Weg zum passenden Unternehmen und tragen Sie mit Ihren Ideen zu unserem Wachstumskurs bei!

Eine Aufgabe, die herausfordert:

- *Steuermann: Sie führen ein Team von Account Managern effizient und zielgerichtet auf ein maximales Vertriebsergebnis ausgerichtet.*
- *Personalentwickler: Sie führen regelmäßige Zielgespräche und beobachten, beurteilen und verbessern die Verkaufskompetenzen und Arbeitsqualität Ihrer Teammitglieder.*
- *Sales-Profi: Sie unterstützen Ihr Team bei der Betreuung von Bestands- bzw. Zielkunden sowie beim Up- und Cross-Sell auch von E-Recruiting Lösungen.*
- *Anpacker: Sie verkaufen aktiv selbst an mittelständische Unternehmen in Deutschland.*

- *Brückenbauer: Sie gestalten proaktiv die Zusammenarbeit mit dem Direktor Mittelstand und allen Schnittstellen Ihres Teams (dem Marketing, den Neukundenvertrieblern, dem Vertriebsinnendienst, den Customer Service Teams).*
- *Marktbeobachter: Sie analysieren die Marktentwicklungen und bringen diese Erkenntnisse in Ihren und den Verkaufsprozess Ihrer Mitarbeiter ein.*

Ein Background, der überzeugt:

- *Sie verfügen über einen wirtschaftswissenschaftlichen Hochschulabschluss oder eine ähnliche Ausbildung. Zudem können Sie auf mehrjährige Vertriebserfahrung, bevorzugt in der Internet- oder Medienbranche, zurückblicken.*
- *In Führungsthemen konnten Sie sich schon ausprobieren, ohne dabei die Sattelfestigkeit im Operativen zu verlieren.*
- *Sie haben Spaß daran, Ihren Werkzeugkasten an Methoden, aktuellen Standards und Tools (Salesforce), der KPI Analyse, Erfolgsmessung und Statistik, einzusetzen.*
- *Sie sind in der Lage auch in schwierigen Situationen zu priorisieren.*
- *Eine ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit über Abteilungsgrenzen hinweg, Begeisterungsfähigkeit für den Vertrieb und die Fähigkeit, zu motivieren sind Ihre großen Stärken.*
- *Englischkenntnisse? Yes, please!*

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...

Sie haben noch offene Fragen?



Naila Sabuni

Wir freuen uns von Ihnen zu hören!



Jetzt bewerben
