



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.

Teamlead New Business Solutions (m/w/d)

Wir als XING E-Recruiting GmbH revolutionieren den HR-Markt: Mit unseren E-Recruiting Lösungen wirken wir dem Fachkräftemangel entgegen und unterstützen Trends wie Employer Branding und Digitalisierung. Die XING E-Recruiting ist hierbei eine 100%-ige Tochter der New Work SE.

Wir wachsen weiterhin stetig als Organisation und sind als Team alleine in den letzten 3 Jahren um über 200% auf rund 100 Sales-Mitarbeiter/innen gewachsen. Magst Du Teil dieser Erfolgsgeschichte sein, um gemeinsam unsere Zielen zu erreichen und den Markt in Deutschland zu erobern?!

Eine Aufgabe, die herausfordert:

- Wir suchen eine starke Teamleitung, die Potenziale der DACH-Region erschließt und dabei im Neukundenvertrieb unserer E-Recruiting-Produkte nachhaltige Erfolge bei unseren Großkunden erzielt
- Du verantwortest die Neukundengewinnung und führst ein senioriges Sales Hunter Team fachlich und disziplinarisch anhand von definierten KPIs

- Du schaffst eine motivationsstarke, positive und antreibende Atmosphäre im Team
- Du agierst als Vorbild und erzielst als Teil Deiner Aufgabe selbst Erfolge in der telefonischen Neukundenakquise
- Das Hauptziel Deines Teams ist es, strategisch unsere Key Accounts zu durchdringen
- Du planst und setzt Maßnahmen und Lösungen ein, um das Vertriebsziel des Teams zu erreichen, dabei setzt du zum Beispiel Verkaufs-Coaching oder andere Methoden zur Qualitätssteigerung ein
- Durch Deine Fachexpertise stellst du den nachhaltigen Erfolg sicher und schlägst auch die Brücke zu unseren Bestandskunden-Vertriebsteams in Hamburg

Ein Background, der überzeugt:

- Du bringst mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Dienstleistungen und/oder beratungsintensiveren Produkten (idealerweise im Online-/ digitalen Bereich) mit
- Neue Märkte zu erschließen treibt Dich an und Du hast Freude daran, ganze Unternehmensorganisationen mit Deinem Team zu durchdringen
- Du hast mind. 4 Jahre Erfahrungen in der Führung eines mehrköpfigen Senior-Vertriebsteams.
- Du bist eine gewinnende Persönlichkeit mit sehr guter Kommunikationsfähigkeit
- Du bist geübt in der Arbeit mit Accountplänen und bist erfahren in vernetztem Denken
- Deine ausgeprägte Eigenmotivation, Ergebnis- und Abschlussorientierung machen Dich zum Erfolgstyp.
- Soziale Medien, MS-Office und CRM-Systeme (idealerweise Sales Force) sind Dein "daily business".
- Wenn Du noch ausgezeichnete Deutsch- und sichere Englischkenntnisse mitbringst und ein attraktives Provisionsmodell schätzt, bist Du bei uns genau richtig.

Dein Package:

Wir bieten Dir einen modernen Arbeitsplatz im coolen Office in der Wiener Innenstadt mit allem Drum & Dran:

- Ein motivierendes Provisionsmodell
- Umfassendes Onboarding in unserer Sales-Akademie und regelmäßiges Coaching
- Getränke, Bio-Obst und Sodexo-Essensgutscheine
- 6 Wochen Urlaub
- Eine Dachterrasse zum Chillen, Tischfußball & FIFA zum Vergnügen in der Pause
- Eine Mitgliedschaft & Goodies im Sales Excellence Club für Deine herausragenden Erfolge

Wir bieten Dir auch laufend Weiterbildung und Unterstützung durch unseren Sales Coach und sorgen mit unseren flachen Hierarchien für eine gelebte DU-Kultur!

*Als attraktives Einstiegsgehalt bieten wir ab 45.000,-- Euro (Fixum, brutto für Vollzeit) - die Realität sieht mit einem **zusätzlichen variablen Anteil**, abhängig von Deiner Zielerreichung sehr viel besser aus! Dein tatsächliches Gehalt klären wir gern persönlich.*

XING als Arbeitgeber - For a better working life



Du hast noch offene Fragen?



Carolin Kammer

Jetzt bewerben
