

Wenn die Vertriebswelt dein zweites Zuhause ist.

chembid ist eine global aktive, digitale Market Intelligence Plattform und die weltweit größte spezialisierte Suchmaschine für Chemikalien. Wir bieten B2B-Unternehmen der internationalen Chemieindustrie und Einkäufern von Chemikalien intelligente SaaS-Lösungen und digitale Services. Werde auch du Teil unseres Teams und bringe deine Fähigkeiten und dein Talent bei chembid ein!

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

SALES MANAGER (m/w/d)

in Vollzeit in unserem Headquarter in Oldenburg (Oldb), Niedersachsen

Das erwartet dich bei uns

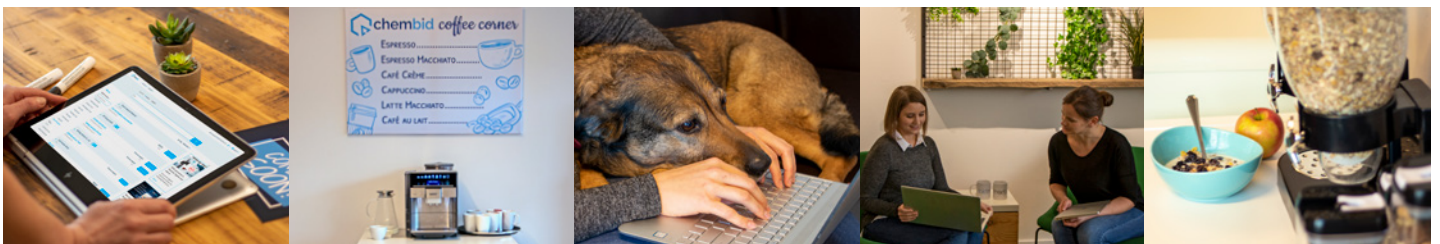
- » Du gewinnst eigenverantwortlich neue Kunden im In- und Ausland und erschließt neue Absatzmärkte für unsere innovativen SaaS-Lösungen.
- » Du betreust unsere nationalen sowie internationalen B2B-Kunden über den gesamten Vertriebszyklus hinweg.
- » Für unsere digitalen Produkte und auch Services entwickelst du dynamische Vertriebsstrategien, erstellst Sales-Forecasts und unterstützt das Management beim Aufbau des Vertriebs.
- » Du holst Kundenfeedback ein und ermittelst Kundenbedarfe für neue digitale Datenprodukte. Hierbei bist du in stetigem Austausch mit unserem Produktmanagement.
- » Maßnahmen zur Kundengewinnung, zum Beispiel Produktdemos, führst du eigenständig von der Planung über die Ausführung bis zur Nachbereitung durch.
- » Sowohl auf Messen und Schulungen als auch bei Kundenveranstaltungen repräsentierst du chembid.

Das bringst du mit

- » Du hast mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von digitalen B2B-Produkten gesammelt, idealerweise im SaaS-Vertrieb.
- » Du liebst den Vertrieb und lebst mit Leidenschaft und Herz für deine Kunden und ihre Wünsche und Bedürfnisse.
- » Im Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen kennst du dich bestens aus und weißt, wie man vertriebliche Strukturen und Kontakte pflegt.
- » Du bist eine gewinnende und begeisterungsfähige Persönlichkeit, die andere überzeugen kann und der jede Kommunikation mühelos gelingt.
- » Du verbindest eine echte Hands-on-Mentalität mit einer ziel- und kundenorientierten Arbeitsweise.
- » Deutsch und Englisch beherrschst du in Wort und Schrift verhandlungssicher.

Du hast Interesse?

Sende deine vollständige Bewerbung an jobs@chembid.com. Bitte teile uns auch deine Gehaltsvorstellungen sowie deinen frühestmöglichen Eintrittstermin mit. Wir freuen uns auf deine Bewerbung. Und vielleicht lernen wir uns schon bald in einem persönlichen Gespräch kennen!



Bewirb dich und werde Teil des Teams!

www.chembid.com/careers

