



Diese Stelle ist derzeit nicht vakant.

Sie finden uns interessant und möchten sich initiativ bewerben? Wir sind gespannt!

## SALES-MANAGER (M/W/D)

In Teilzeit am Standort **Hamburg**.

### ÜBER UNS

Wir sind ein internationales Marktforschungsinstitut aus Hamburg. Wir verfügen über ein eigenes Online Access Panel mit Umfrageteilnehmern in über 70 Ländern. Wir stehen für fundierte und moderne Marktforschung und entwickeln uns sowie die von uns eingesetzten Methoden und Technologien kontinuierlich weiter.

Unser Team setzt sich aus motivierten, kompetenten und sehr gut ausgebildeten Menschen zusammen. Wir vereinen fundiertes Marktforschungs-Know-How mit tiefgehenden Kenntnissen der von uns betreuten Branchen. Uns eint forschersische Neugier und die Freude an Ergebnissen, die bei unseren Klienten hohen Nutzen stiften.

Unsere Klienten sind Marktforschungsinstitute, Beratungsunternehmen sowie Hersteller und Händler aus verschiedenen Branchen. Wir unterstützen sie je nach Bedarf bei allen relevanten Schritten von der Konzeption über die Durchführung bis zur Analyse der gewonnenen Daten.

Seit Bestehen des Unternehmens verzeichnen wir kontinuierlich Wachstumsraten im hohen zweistelligen Bereich.

## IHRE AUFGABEN

- Erarbeitung eines Vertriebskonzeptes mit der Geschäftsleitung
- Systematische Akquise neuer Kunden für Projekte aus den Bereichen der qualitativen und quantitativen Marktforschung in relevanten Branchen (Institute, Beratungen, Filialisten), d.h. Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation, Definition von Kundenpotenzialen und Entwicklung individueller Konzepte zur Neukundengewinnung
- Identifikation und Ansprache von Kunden für unsere Eigenstudien
- Erstellen von Präsentationen und Angeboten, teilw. Präsentation unserer Dienstleistungen beim Kunden
- Eigenständige Gesprächs- und Verhandlungsführung auf Entscheidungsebene
- Pflege und Ausbau bestehender Kunden
- Bearbeitung von Kundenanfragen (national und international)
- Übergabe von akquirierten Projekten an die zuständigen Projektleiter
- Mittelfristig Aufbau einer Sales Organisation
- Aktive Nutzung und Ausbau unserer Webseiten als Vertriebskanäle
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und den Projektleitern

## UNSERE ANFORDERUNGEN AN SIE

- Nachweisbarer vertrieblicher Erfolg im Bereich Neukundengewinnung (Track Record)
- Eigenständige, zuverlässige und strukturierte Arbeitsweise sowie Abschlussstärke
- Souveränes Auftreten, Begeisterungsfähigkeit und ausgeprägte Kunden-/ Serviceorientierung
- Solide Vertriebserfahrung, idealerweise Erfahrung im Vertrieb innerhalb der Marktforschungsbranche
- Engagierter und eigenverantwortlicher Arbeitsstil
- Betriebswirtschaftliches und echtes unternehmerisches Denken
- Sehr gute Englischkenntnisse; eine weitere Fremdsprache wäre wünschenswert
- Sichere Anwenderkenntnisse in allen gängigen Office-Produkten
- Hohe Internetaffinität, Erfahrung mit Content Management Systemen und idealerweise HTML-Kenntnisse

## UNSER ANGEBOT AN SIE

Wir bieten eine abwechslungsreiche, interessante und anspruchsvolle Aufgabe, die Mitarbeit in einem wachsenden Team, Raum für Kreativität, eigene Ideen sowie Weiterbildungsmöglichkeiten, ein leistungsgerechtes Einkommen und viele Zusatzleistungen.

Bei Interesse senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen und Ihre Gehaltsvorstellung per E-Mail an:

[bewerbung@splendid-research.com](mailto:bewerbung@splendid-research.com)

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!