



Diese Stelle ist derzeit nicht vakant.

Du findest uns interessant und möchtest Dich 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.

AUFGABEN

- Du erarbeitest ein Vertriebskonzept gemeinsam mit der Geschäftsleitung.
- Du bist verantwortlich für die 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.
- Du identifizierst Kunden für unsere Eigenstudien und sprichst diese an.
- Du erstellst Präsentationen und Angebote, teilw. Präsentierst Du unsere Dienstleistungen beim Kunden.
- Eigenständige Gesprächs- und Verhandlungsführung auf Entscheiderebene.
- Du pflegst den Kontakt zu bestehenden Kunden und baust diesen weiter aus.
- Du bearbeitest Kundenanfragen (national und international).
- Du übergibst akquirierte Projekte an die zuständigen Projektleiter.
- Mittelfristig baust Du eine Sales Organisation auf.
- Du baust unsere Webseiten als Vertriebskanäle aus.
- Du arbeitest eng mit der Geschäftsführung und den Projektleitern zusammen.

ANFORDERUNGEN

- Du hast nachweisbaren vertrieblichen Erfolg im Bereich Neukundengewinnung (Track Record).
- Du verfügst über eine eigenständige, zuverlässige und strukturierte Arbeitsweise sowie Abschlussstärke.
- Ein souveränes Auftreten, Begeisterungsfähigkeit und ausgeprägte Kunden-/ Serviceorientierung sind für Dich selbstverständlich.
- Du hast solide Vertriebserfahrung, idealerweise Erfahrung im Vertrieb innerhalb der Marktforschungsbranche.
- Du verfügst über einen engagierten und eigenverantwortlichen Arbeitsstil.
- Du hast betriebswirtschaftliches und echtes unternehmerisches Denken.
- Du verfügst über sehr gute Englischkenntnisse; eine weitere Fremdsprache wäre wünschenswert.
- Du bringst sichere Anwenderkenntnisse in allen gängigen Office-Produkten mit.
- Du besitzt eine hohe Internetaffinität, Erfahrung mit Content Management Systemen und idealerweise HTML-Kenntnisse.

UNSER ANGEBOT AN DICH

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 sende uns bitte Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen und Deine Gehaltsvorstellung per E-Mail an:

bewerbung@splendid-research.com

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen!