

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Junior Sales Manager (m|w|d)

in Vollzeit

Du bist kommunikativ, motiviert und zielstrebig und suchst nach einer herausfordernden Position im Vertrieb, bei der du deine Leidenschaft für den Verkauf entfalten kannst? Dann haben wir genau das Richtige für dich! Wir bieten die ideale Gelegenheit für einen engagierten Junior Sales Manager (m/w/d), der Lust hat, in einem dynamischen Umfeld durchzustarten. Als Teil unseres Teams wirst du aktiv am Erfolg unseres Unternehmens mitwirken und deine Vertriebskompetenzen weiterentwickeln. Wenn du bereit für eine aufregende Reise im Sales-Bereich bist, freuen wir uns darauf, von dir zu hören! Werde Teil unserer engagierten coin4 Crew und gestalte mit uns gemeinsam Erfolgsgeschichten im Payment-Sektor!

coin4 Solutions ist ein deutsches Fintech-Unternehmen, das smarte Technologien für einfache Zahlungsprozesse bietet. Wir unterstützen Unternehmen in allen Fragen rund um die Themen Payment, Betrugsprävention und Forderungsmanagement. Als Liquidity Specialist decken wir die komplette Prozesskette der Payment-Journey ab.

Deine Aufgaben

- Bundesweite B2B-Leadgenerierung und Akquirierung von Neukunden für unsere Geschäftsbereiche Payment & Forderungsmanagement
- Knüpfen von Kontakten via Telefon, E-Mail, Social Media, Messen/Events etc.
- Beratung von Interessenten zu unseren Produkten, Angebotskalkulation sowie Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Kontinuierliche Markt-, Branchen- und Wettbewerbsbeobachtung und Identifikation von Marktpotenzialen und -trends
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Aufbereitung und kontinuierliche Pflege unseres konzernweiten CRM Systems inkl. Adressrecherche und Anreicherung vorhandener Adressdaten
- Enge Zusammenarbeit und gemeinsame Konzeptentwicklung mit dem Marketing

Dein Profil

- Kommunikations- und präsentationsstarke*r „Hands-On-Manager*in“
- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium wirtschaftswissenschaftlichen Bereich oder vergleichbare Qualifikation
- Affinität zum Netzwerken und Social Media (LinkedIn)
- Eigenverantwortliche, strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Selbstbewusstes Auftreten gepaart mit Verhandlungsgeschick und Kundenorientierung
- Teamplayer
- Erste Berufserfahrung im B2B-Vertrieb von Finanz- oder IT-Services vorteilhaft

Wir bieten

- Ein motiviertes Team, das sich darauf freut, dich kennenzulernen
- Flexible Arbeitszeitmodelle für die Vereinbarkeit von Familie, Freizeit und Beruf
- Möglichkeit für mobiles Arbeiten
- Weiterbildungsangebote
- Corporate Benefits Programm
- 30 Tage Urlaub
- Firmenhandy
- Vermögenswirksame Leistungen
- Firmen-Events



Wenn du Interesse an dieser spannenden Aufgabe hast, freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe deiner Brutto-Jahresgehaltsvorstellung und deines frühestmöglichen Eintrittstermins.

Bitte sende deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an marketing@coin4.de