

Creating Industry Relationships

#vogelcorporatesolutions



Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir Verstärkung in folgender Position:

Vertriebsmanager B2B (w/m/d) – Hub Würzburg oder Hub Berlin

Wir schaffen Verbindungen!

Als B2B-Consulting- und Marketingagentur sind wir überzeugt davon, dass erfolgreiche Kommunikation nur ganzheitlich gedacht und umgesetzt werden kann. Seit 2010 begleiten wir namenhafte B2B-Unternehmen dabei ihr Marketing und ihre Kommunikation zu transformieren und kundenzentrierter, digitaler und messbar erfolgreicher zu machen.

Unser Credo „Creating Industry Relationships“ fasst genau diesen Ansatz zusammen. Wir bauen echte Beziehungen auf – zwischen unseren Kunden, ihren Stakeholdern und deren Klienten.

Als Mitglied der Vogel Communications Group stehen wir in einer 130-jährigen Tradition von Fachexpert/-innen, Branchen-Knowhow und Zielgruppen-Wissen, welches wir in jedem Projekt zu 100 Prozent einbringen. Diese holistische Expertise, unsere Leidenschaft für B2B-Marketing und unsere strategische Sichtweise sind unser Antrieb und unsere Erfolgsgaranten. Wir wachsen stetig und mit uns auch unserer Standorte in ganz Europa. Mit rund 40 Mitarbeitern arbeiten wir mit Kunden aus allen B2B-Branchen und verbinden strategische Beratung und fundiertes Marketingverständnis.

Was wir Dir bieten:

- Einen modernen Arbeitsplatz in unseren bestehenden Standorten Berlin und Würzburg
- Eine gelebte New Work-Arbeitskultur: räumliches und flexibles Arbeiten steht bei uns an erster Stelle, d.h., du darfst dich auf 180 Tage mobiles Arbeiten sowie bis zu 150 Tage am Stück remote innerhalb der EU freuen (vertraglich verankert)
- 30 Tage Urlaub satt, plus Weihnachten (24.12.) und Silvester (31.12.) geschenkt
- Einen monatlicher Raum-, Energie- und Internetzuschuss für mobiles Arbeiten
- Betriebliche Altersvorsorge, gefördertes Mitarbeiterrestaurant, ein standortabhängiges, regionales Getränkeangebot uvm.
- Ganzjährige digitale und Live-Teamevents
- Digitale Austauschformate und Kollaborationstool sind das Herzstück unserer Zusammenarbeit
- Eine Du-Kultur auf wertschätzender Ebene
- Ein Arbeitsumfeld, das geprägt ist von Flexibilität, Vertrauen, flachen Hierarchien und kurzen Abstimmungswegen

- Drive, Tempo, Wachstum und enormes Skalierungspotenzial, zu dem Du wesentlich beitragen kannst
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Eine faire, leistungsgerechte sowie attraktive Vergütung inklusive Boni
- Viel Handlungsspielraum, Eigenverantwortung und stetige persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten

Dein Aufgabenbereich:

- Qualifizierung und Entwicklung von Leads zu potentiellen Kunden
- Beratung und Projektentwicklung mit Neu- und Bestandskunden in allen Belangen der digitalen Kommunikation
- Erstellen von Projektangeboten und Kostenkalkulationen
- Entwicklung und Qualifizierung von Bestandskunden sowie Erhebung von Cross- und Upselling-Potentiale
- Briefing inkl. Kalkulationen und Onboarding von Projektverantwortlichen und Fachbereichen für Kundenprojekte
- Operativer Netzwerk Auf- und Ausbau mit Kunden und Partnern
- Nutzung von digitalen Tools zur Dokumentation, Kommunikation und Zusammenarbeit
- Vorbereitung und interne Präsentation von Daten und Ergebnissen hinsichtlich Kunden- und Umsatzentwicklung, Leads und Angebotsvolumen
- Durch deine kreativen Ideen treibst du die Projekte und Produkte voran, entwickelst neue Konzepte, moderierst Workshops und berätst/inspirierst Kunden zu neuen Projekten und Ideen
- Erstellung Kundenpräsentationen, sowie Markt- und Wettbewerbsanalysen inkl. Reportings

Was du mitbringen solltest:

- Ein erfolgreich abgeschlossenes (Hochschul-)Studium oder mehrjährige relevante Berufserfahrung, idealerweise im B2B-Umfeld
- Verständnis für agiles Projektmanagement von Vorteil
- Erfahrung im Anforderungsmanagement im Bereich der Online-Medienwelt sind ein Plus
- Fähigkeit, Probleme interdisziplinär zu lösen
- Du besitzt herausragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Erfahrung im Projektmanagement oder Prozessmanagement wünschenswert, kein Muss
- Von Teamwork beherrschst du nicht nur die Grundregeln, sondern lebst eine Hands-on-Mentalität mit hochgekremelten Ärmeln
- Fließende Deutsch- und mindestens gute Englischkenntnisse

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Deine Ansprechpartnerin ist:

Melanie Jahn, Senior HR & Operations Manager, jahn@vogel-cs.de

Vogel Corporate Solutions GmbH, Leipziger Str. 126, 10117 Berlin

→ [Zum Bewerbungsformular](#)