

(Junior) Sales Manager für Digitalgeschäft (w/m/d)

Das erwartet dich:

Als eine der wenigen Agenturen haben wir es geschafft, Agilität, Technologie Know-how sowie Kreativität mit digitalem Marketing und Service Design für die Erschaffung nutzerfreundlicher digitaler Plattformen zu verbinden. Nun suchen wir Verstärkung im Sales Team, um mit frischem Wind und Ambition neue Projekte zu akquirieren.

Du bist voller Energie und bereit für den Vertrieb in einer Digitalagentur? Dann bist du bei uns genau richtig! Persönlichkeit, Zielstrebigkeit und kommunikative Fähigkeiten zählen hier mehr als nur Berufserfahrung. Wir legen Wert auf eine umfassende Einarbeitung, die dir das Vertriebshandwerk von Grund auf vermittelt.

Diese Aufgaben kommen auf dich zu:

- Neukunden-Akquise: Identifikation und aktive Ansprache potenzieller Kunden (Cold Calls, Mails, digitale Kampagnen).
- Qualifizierung von Leads: Bewertung von Anfragen und potenziellen Projekten
- Begleitung und Durchführung von Vertriebskampagnen: Aktive Gestaltung von Vertriebsaktionen zur Gewinnung neuer Kunden und Steigerung der Sichtbarkeit.
- Präsenz auf Messen und Veranstaltungen: Persönliche Kontakte vor Ort knüpfen und Beziehungen aufbauen.
- Beobachtung und Analyse von Markt und Wettbewerb: Trends erkennen und der Konkurrenz einen Schritt voraus sein.

Das bringst du mit:

- Relevante Ausbildung oder Qualifikation: Egal ob Quereinsteiger*in, Berufseinsteiger*in oder Sales Erfahrung – bei uns zählt deine Leidenschaft für Kommunikation, Kundenkontakt, Vertrieb und digitale Lösungen. Eine abgeschlossene Ausbildung in Richtung Industriekaufmann/-frau mit Schwerpunkt Vertrieb & Marketing oder ein Studium mit Fokus auf Kommunikation, Vertrieb und Marketing sind ein Pluspunkt.
- Grundlegende Berufserfahrung: Du bringst praktische Erfahrungen aus Werkstudententätigkeiten/Praktika/ersten Jobs im Vertrieb oder der Kundenbetreuung innerhalb einer Agentur, eines Technologie- oder Softwareherstellers oder eines B2B Unternehmens mit.
- Offenheit für persönliche Kontakte: Bereitschaft, aus der Komfortzone herauszutreten und am Hörer oder persönlich Beziehungen aufzubauen.
- Motivation, etwas zu bewegen: Du bist unerschrocken und eigeninitiativ - Herausforderungen und Zielorientierung treiben dich an.
- Kommunikative Fähigkeiten: Kontaktfreudig, Kommunikationsgeschick, Beratungstalent.
- Interesse an digitalen Dienstleistungen: Du hast Lust mehr über die Angebote und Produkte unserer Full-Service Agentur im Bereich digitale Lösungen zu lernen.

- Sehr gute Sprachkenntnisse: Du sprichst fließend Deutsch und verfügst über gute Englischkenntnisse.

Du bist motiviert, willst über dich selbst hinauszuwachsen und erfüllst vielleicht nicht alle Kriterien auf Anhieb? Kein Problem, bewirb dich trotzdem! Wir suchen nach authentischen Persönlichkeiten, echten Menschen mit Ecken und Kanten!

Das kannst du von uns erwarten:

- 25! Jahre bestehende Digitalagentur mit einer Geschäftsführung auf Augenhöhe
- Ein erfahrenes Vertriebsteam steht dir jederzeit mit Rat und Tat zur Seite
- Die Möglichkeit mit spannenden Unternehmen aus B2B, Medien & Kultur, Finance, Industrie, E-Commerce u.Ä. in Kontakt zu treten
- Du lernst die heutigen digitalen Herausforderungen der Unternehmen verstehen und kannst zunehmend Lösungen aus unserem Portfolio anbieten
- Du gewinnst rasch an vertriebsbezogenem Know-how sowie wertvoller Agenturerfahrung und baust deine Fähigkeiten aus
- Warmherziges Onboarding und zügige Übernahme von Verantwortung
- Wir arbeiten in fachlichen Communities --> du triffst auf flache Hierarchien und erhältst unmittelbare Teilhabe
- Vertrauensarbeitszeit und hybrides Arbeiten: freie Entscheidung, ob und wann Homeoffice oder Kolleg*innen treffen im Büro
- Wir fördern deine Weiterbildung durch Workshops, Webinare, interne Veranstaltungen sowie Formate zum Wissenstransfer und Austausch
- Mitarbeitende-werben-Mitarbeitende Programm
- Wöchentlicher Remote Yoga-Kurs, Verköstigung durch unseren Koch, English Lunch, u.v.m.
- Bring Hund oder Hausschwein :) gerne mit - dein vierbeiniger Begleiter ist bei uns ein gern gesehener Gast.

Werde jetzt Teil unserer Crew:

Mit Sitz in Berlin und München und 25 Jahren geballter Erfahrung ist interactive tools als Digitalagentur Profi in der Entwicklung digitaler Nutzererlebnisse. Wir sind immer auf der Suche nach neuen Wegen, die zu besseren Ergebnissen für unsere Kunden und noch mehr Freude am Arbeiten für unsere Mitarbeiter führen.

Unsere 100 Expertinnen und Experten aus Beratung, Konzeption, Design, Content und Technik sorgen in interdisziplinären und agil arbeitenden Teams für nachhaltig erfolgreiche digitale Lösungen wie Unternehmensauftritte, E-Commerce-Plattformen und Portale. Für und gemeinsam mit unseren Kunden aus Kultur, Industrie und Medien. Dabei steht der Nutzer unserer Lösungen konsequent im Mittelpunkt unserer Arbeit.

Kontakt

Jessica Rademacher
jobs@interactive-tools.de