

eprofessional ist eine der führenden Performance-Marketing-Agenturen in Europa. Das 1999 in Hamburg gegründete Unternehmen realisiert nationale und internationale Branding- und Vertriebskampagnen im Internet. Das Dienstleistungsportfolio umfasst die strategische Planung von Online-Werbemaßnahmen, Suchmaschinenmarketing, Suchmaschinenoptimierung, Display Advertising, Affiliate Marketing, Social Media Marketing sowie Website-Optimierung und -Analyse. Wir setzen täglich unser Know-how und unsere Leidenschaft für Technologie, Zahlen und Marketing ein, um für unsere Kunden optimale Werbewirkung und den höchstmöglichen ROI zu erzielen. Renommierete Unternehmen, darunter Gelbe Seiten, DocMorris, Tom Tailor und Barmenia vertrauen auf unsere Dienstleistungen. eprofessional ist ein Unternehmen der weltweit agierenden zanox-Gruppe.

Für die Betreuung unseres stetig wachsenden Kundenportfolios suchen wir **ab sofort** eine(n) tatkräftige

Sales Manager/In

Für diese verantwortungsvolle Aufgabe suchen wir kommunikative und verkaufsorientierte Persönlichkeiten, die überzeugen, unternehmerisch handeln und in einer sich schnell ändernden Umgebung den Blick für das Wesentliche haben.

Das Stellenangebot richtet sich an Personen mit mindestens 2 jähriger Berufserfahrung im Sales-Bereich, idealerweise von Performance Marketing-Kunden.

Wir wünschen uns für diese verantwortungsvolle und zugleich herausfordernde Aufgabe zielorientierte Persönlichkeiten, die neben einem ausgeprägten kommunikativen Wesen auch den nötigen Drang zum erfolgreichen Abschluss von Verträgen aufweisen. Fachwissen in den Branchen Finanzen, Versandhandel, Telekommunikation oder Verlage ist ein Plus. Wir bieten eine abwechslungsreiche Tätigkeit bei einer der erfolgreichsten Agenturen im Performance Marketing. Sie arbeiten in einem aufgeschlossenen Team und haben viel Raum eigene Ideen umzusetzen und sich aktiv am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Erschließung von Neukundenpotentialen für eprofessional
- Erarbeitung neuer Sales-Konzepte
- Proaktive Zusammenarbeit und Austausch mit anderen Abteilungen
- Vereinbarung und Wahrnehmung von Kundenterminen
- Erstellung von Präsentationen
- Vertragsverhandlungen
- Vertriebscontrolling
- Enge Abstimmung mit dem Sales Director

Wenn Sie darüber hinaus Spaß an der Gestaltung von neuen Geschäftsfeldern haben, stets auf der Suche nach Verbesserungspotentialen sind und sich gern anspruchsvollen Aufgaben stellen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung inkl. Gehaltsvorstellung per Email.

jobs@eprofessional.de

eprofessional GmbH
Herr Hauke Helms
Am Sandtorkai 40
20457 Hamburg
Tel. (040) 399 278-0