



// Berufserfahrene

Junior Sales Manager (m/w/x)



Paderborn & Remote



Vollzeit



Ab sofort



Sales & Partner

Du hast Spaß daran, mit Menschen zu kommunizieren und erste Erfahrungen im Vertrieb gesammelt? Du möchtest Kunden begeistern, neue Kontakte knüpfen und gemeinsam mit uns wachsen? Dann bist du bei uns genau richtig! Werde Teil unseres Teams und unterstütze uns dabei, unser Netzwerk national und international auszubauen.

Bewirb Dich jetzt und werde Teil unserer Mission „Discover to Manage“.

Deine Aufgaben bei Raynet

- Akquise neuer Kunden sowie Betreuung und Management der Bestandskunden
- Lead Generierung und Conversion von Up/Cross Sell zum stetigen Ausbau der Sales Pipeline
- Unterstützung bei der Erarbeitung und Umsetzung strategischer Pläne zur Erweiterung unseres Kundennetzwerks durch Entwicklung von Business Cases
- Unterstützung bei der Planung und Durchführung von Vertriebsterminen, Veranstaltungen und Kampagnen
- Cross-funktionale Zusammenarbeit mit dem Marketing- und Produktmanagement-Team, gemeinsame Entwicklung von neuen Ideen und „go to market“-Ansätzen

Kontakt

Human Resources Team
+49 5251 54009-0
bewerbungen@raynet.de

Weitere Informationen

Standort: Paderborn & Remote
Arbeitszeit: Vollzeit
Beginn: ab sofort
Bereich: Sales & Partner

Du hast Interesse?

Dann schreib uns einfach eine E-Mail, melde Dich telefonisch bei uns oder bewirb Dich direkt über den QR-Code.



Was Du mitbringen solltest

- Ein abgeschlossenes Studium in einem wirtschaftswissenschaftlichen oder technischen Studiengang, alternativ eine abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- Berufserfahrung in der Akquise, Entwicklung und Betreuung von B2B-Kunden, vorrangig im IT-Sektor (idealerweise Erfahrung im Verkauf von IT-Produkten oder im Solution Selling)
- Technischer Background, Systemischer Ansatz und Abschlussicherheit
- Schnelle Auffassungsgabe, Hands-on-Mentalität, unternehmerisches Denken & Handeln und eigenverantwortliche Umsetzung im Einklang mit Kundeninteressen
- Konstruktive Haltung und Lösungsorientierung, verbunden mit einem hohen Maß an Selbstmotivation
- Starke Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Reisebereitschaft (20-30%) und Flexibilität in Kombination mit einer strukturierten und analytischen Arbeitsweise
- Sehr gute Kenntnisse in MS Office und idealerweise CRM-Systemen (z.B. HubSpot)
- Sehr gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift

Was Dich erwartet

- Viel Platz für eigenverantwortliches Handeln, frische Ideen und neue Herausforderungen
- Flache Hierarchien, direkte Ansprechpartner und schnelle Entscheidungswege
- Vielfältige Aufgaben und Projekte in einem innovativen Umfeld
- Teamevents & Work-Life-Balance
- Individuelle Onboarding- sowie Weiterbildungsmaßnahmen
- Ein anspruchsvoller, praxisnaher und zukunftsorientierter Job in einem international wachsenden Unternehmen
- Voll ausgestattetes und modernes Büro mit ergonomischen Arbeitsplätzen, Gemeinsames Freitags-Barbecue auf der Dachterrasse, E-Bike-Leasing über BusinessBike, Ladestationen für E-Bikes und E-Autos, kombiniert mit einer Panoramaterrasse über Paderborn

Warum Raynet?

Weil wir den Unterschied machen und Dir nicht nur eine anspruchsvolle und herausfordernde Tätigkeit mit spannenden Weiterbildungsmöglichkeiten und Aufstiegschancen bieten, sondern alles tun, damit Du Dich wohl fühlst.

Wir bringen Familie und Beruf in Einklang und lassen Dir genügend Freiraum, um Dich in unserem freundlichen und motivierten Team zu verwirklichen – ganz nach unserem Modern Hybrid Workplace-Konzept an jedem unserer Standorte.

Überzeug Dich selbst!