



# (Junior) Sales Manager (m/w/d)

ab sofort | in Vollzeit | in Stuttgart oder Berlin

## WER WIR SIND:

Wir sind internetstores – der führende Spezialversender für Bike- und Outdoor-Produkte in Europa. 2003 gestartet, gehören wir heute mit über 40 Online-Shops sowie 4 stationären Stores, mehr als 2 Mio. Seitenaufrufen pro Tag und einer unschlagbaren Produktauswahl zu den größten und profitabelsten E-Commerce Unternehmen. Wir sind Fahrrad.de, Bikester, Brügelmann, Probikeshop, CAMPZ und Addnature und wir haben nur ein Ziel: Unseren Kunden aus 16 verschiedenen Ländern jeden Tag qualitative Produkte und neueste Trends zu den besten Preisen zur Verfügung zu stellen und ihnen ein tolles Einkaufserlebnis zu bieten!

Du willst Teil dieser Erfolgsgeschichte sein und hinter den Kulissen eines internationalen Onlinehändlers an unserem Wachstum mitarbeiten? Dann bewirb dich bei uns, mehr als 550 motivierte Kollegen und Kolleginnen in Stuttgart, Esslingen, Berlin, Düsseldorf, Lyon und Stockholm freuen sich auf dich!

## WORUM ES GEHT:

Als (Junior) Sales Manager (m/w/d) bist du Vertriebsspezialist und erster Ansprechpartner für unsere Geschäftskunden. Du übernimmst ab dem ersten Tag Verantwortung für deine Kunden. Deine Sales-Aktivitäten steuerst du in einem Team mit großem Freiraum und Eigeninitiative. Bestehende Kontakte baust du zu langfristigen Partnerschaften aus. Neben deinem Vertriebtalent beweist du täglich Sinn für neue und Erfolg versprechende Geschäftsfelder. Dabei bist du die Schnittstelle zu allen internen Teams: Einkauf, Logistik, Customer Care, Accounting und Marketing. Du interessierst dich für die Themen Bike und Outdoor? Umso besser!

## WEN WIR SUCHEN:

- Akquise und Nachbearbeitung neuer Leads zum Aufbau von Projektgeschäften
- Proaktive Betreuung der aufgebauten Kontakte von der Konditionsverhandlung bis zum After Sales
- Selbstständige Entwicklung neuer Vertriebskanäle zur Vermarktung unserer Produkte bei Geschäftskunden
- Teilnahme an Ausschreibungen privater und öffentlicher Unternehmen
- Eigenverantwortliche Durchführung fundierter Marktanalysen und kontinuierliche Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie
- Zuverlässiges Reporting an das Management

## WAS DU MITBRINGEN SOLLTEST:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Leidenschaft für Vertrieb und Networking sowie nachweisbare Erfolge im aktiven Verkauf
- Erste Erfahrung in der Akquisition und Betreuung von Geschäftskunden
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie ausgezeichnete kommunikative Kompetenzen
- Akquisestärke, Verhandlungsgeschick und Ausdauer sowie Eigeninitiative, Ergebnisorientierung und Pioniergeist
- Präzise, eigenverantwortliche Arbeitsweise von der Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss

## WAS DICH ERWARTET:

Ein spannender Job in einem schnell wachsenden Unternehmen im Herzen von Stuttgart. Wir bieten dir einen verantwortungsvollen Job mit Gestaltungsspielraum, attraktive Angebote auf unser komplettes Produktsortiment, günstiges Bikeleasing, umfassende Corporate Benefits und tolle, internationale Kollegen in allen Bereichen.

## DEIN ANSPRECHPARTNER:

Svenja Nilsson, HR Manager | Friedrichstraße 6, 70174 Stuttgart | (+49) 0711/93305-148 | [job@internetstores.de](mailto:job@internetstores.de) | [internetstores.de](http://internetstores.de)