



## Wir suchen Dich!

Wir sind Marktführer im Checkout Marketing und haben mehr als 1.000 europäische E-Commerce-Unternehmen als Partner-Shops. Wir entwickeln innovative, datenbasierte Marketing-Lösungen zur Shopper-Aktivierung und vereinen dabei Künstliche Intelligenz mit über zehn Jahren Erfahrung im Online Marketing.

Zur Verstärkung unseres Vertriebs-Teams in Karlsruhe suchen wir einen

## Sales Manager Online-Plattformen und Portale (m/w/d)

### Dein Job: Neukundenakquise / B2B-Sales

- Als Sales Manager Online-Plattformen und Portale (m/w/d) bist Du eigenverantwortlich bei uns in der Akquise von qualitativ hochwertigen Online-Portal- und Plattform-Partnern für unser stetig wachsendes digitales Partnernetzwerk tätig.
- Du identifizierst und akquirierst Kunden aus dem Bereich Online-Plattformen / Online-Portale aus den unterschiedlichsten Verticals in der DACH-Region. Dabei hilft Dir Dein belastbares Netzwerk in diesen Branchen.
- Als argumentativ starkes Verkaufstalent kannst Du nur lächeln, wenn Du den Begriff "Kalt-Akquise" hörst.
- Mit neuen Partnern besprichst Du sinnvolle Use-Cases für unsere Werbesonderformen, führst Verhandlungen, erstellst Angebote und verfolgst diese bis zur Unterschriftsreife nach.
- Du repräsentierst Sovendus gegenüber möglichen neuen Partnern nicht nur aus unserem Büro heraus, sondern auch bei Vorort-Termine und auf Messen.

### Dein Profil: Teamfähiger Allrounder

- Du bist ein B2B-Sales-Talent für Online-Marketing-Lösungen und/oder Sonderwerbeformen mit mindestens 3-jähriger Berufserfahrung und einem nachweisbaren, erfolgreichen Track-Record in der Neukundenakquise bei General-Interest- und/oder Service-Portalen und Mobile-App-Anbietern.
- Idealerweise hast Du vorher bei einem Online-Portal im Bereich Partnermanagement oder Marketingkooperationen gearbeitet und dort die Erlöse durch Integrationen von Drittpartnern optimiert, so dass Du die Wünsche und Bedürfnisse unserer Vertragspartner kennst. Die gängigen performance- und TKP-basierten Geschäftsmodelle sind Dir in diesem Umfeld ein Begriff.
- Du verfügst über ein größeres Netzwerk an Kunden- und sonstigen Kontakten in den Bereichen Online-Plattformen, Online-Portalen und E-Commerce.
- Der Umgang mit Salesforce und Big Data-Tools gehört zu Deinem Handwerkszeug.
- Du interessierst Dich für die neuesten Entwicklungen im Online Marketing und verfügst über ein solides technisches Wissen, um mit unseren Online-Partnern qualifizierte Kundengespräche zu führen.
- Dein Auftritt ist sowohl am Telefon als auch persönlich jederzeit souverän. Du verfügst über sehr gute Präsentationsfähigkeiten sowohl vor Ort beim Kunden als auch über Remote Business Communication Tools.
- Du bringst Drive, Biss, Speed, Ehrgeiz und Spaß an der Vertriebstätigkeit mit. Dabei bist du belastbar, ehrlich,

durchsetzungsstark und teamfähig.

## Unser Angebot: Ein tolles Team und ein großartiger Job

Wir haben Dir viel zu bieten: Flexible Arbeitszeiten. 30 Tage Urlaub im Jahr. Weiterbildungen. Zuschüsse zur betrieblichen Altersvorsorge. Eine Kultur der offenen Tür. Wöchentliche Yoga-Stunden. Viele Freiräume, um eigene Ideen einzubringen und umzusetzen. Ein tolles Team. Jeden Freitag gemeinsames Catering-Mittagessen. Getränke for free. After Work Get-togethers. Firmen-Events. Unterstützung beim Umzug nach Karlsruhe und vieles mehr.

## Deine Chance: Jetzt bewerben!

Deine Ansprechpartnerin:  
Selina Ries  
karriere@sovendus.de  
0721 957846-178  
karriere.sovendus.de



Bewirb Dich direkt über unsere  
Karriere-Webseite.

[Jetzt bewerben!](#)