

# #WEWANTYOU

Unsere Weichen stehen auf Zukunft.

Zur Erweiterung unserer Sales-Abteilung suchen wir dich als

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

in Vollzeit (40 Stunden/Woche) am Standort Wiesbaden.

Du kennst dich in der institutionellen Immobilienwirtschaft aus, hast Verkaufstalent und liebst die Herausforderung, Wachstumspotenziale zu heben? Du bist überzeugt davon, Experten und Entscheider von unserem Digitalprodukt IZ Research begeistern zu können? Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen!

Unterstütze unser Sales-Team zum nächstmöglichen Zeitpunkt in der Vermarktung von IZ Research ([www.iz-research.com](http://www.iz-research.com)) in einer zukunftsorientierten Schlüsselposition mit exzellenten Entwicklungsmöglichkeiten.

### Was du bei uns machst:

- Du bist verantwortlich für die Gewinnung von Neukunden für IZ Research im Direktvertrieb im B2B-Markt und sorgst dafür, die Umsatzziele zu erreichen.
- Du begleitest den Lead/Kunden über den gesamten Sales-Prozess hinweg, von der Kontaktabahnung über die Verhandlung bis hin zum Vertragsabschluss.
- Du führst Präsentationen und Produktdemonstrationen durch, sowohl vor Ort als auch virtuell.
- Du erkennst Marktpotenziale, begeisterst Leads sowie Neukunden in Webinaren/vor Ort und gewinnst neue Kunden.
- Du bist verantwortlich für die kontinuierliche Pflege von Kontakten und Verkaufschancen im CRM-System.
- Du betreibst kontinuierlich Networking, speziell in der institutionellen Immobilienwirtschaft, und nimmst aktiv an Messen, Kongressen und Events teil.

### Wann du zu uns passt:

- Du bist ein echter Teamplayer, du hast ein ausgeprägtes „Kunde im Fokus“-Denken und -Handeln und begeisterst uns mit deiner Zielstrebigkeit und deiner Leidenschaft.
- Dich bringt so schnell nichts aus der Ruhe, du arbeitest und denkst auch unter Druck strukturiert, selbstständig und ergebnisorientiert.
- Du verfügst über ein abgeschlossenes (immobilienwirtschaftliches/geografisches) Studium oder eine gleichwertige Ausbildung mit kaufmännischem und/oder technischem Schwerpunkt.
- Du hast idealerweise (keine Voraussetzung) bereits erste Berufserfahrung im Immobilienumfeld und/oder Vertrieb im B2B-Markt gesammelt.
- Du bringst eine hohe fachliche sowie soziale Kompetenz mit und präsentierst dich sicher und empathisch.
- Du bringst Reisebereitschaft mit, genauso wie fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse.

### Was du von uns hast:

Bei uns bist du Mensch und keine Nummer! Du erhältst die Chance, die Zukunft in einem Wachstumsmarkt aktiv weiterzuentwickeln und mitzugestalten. Wir legen großen Wert auf einen freundschaftlich-kollegialen, aber auch ehrlichen Umgang miteinander. Respekt, Vertrauen und Verantwortung werden bei uns großgeschrieben. Ellenbogenmentalität findest du bei uns nicht. Bei uns gewinnen die besten Ideen und deine sind bei uns willkommen!

### Zudem erwartest dich:

- Eine unbefristete Anstellung sowie ein Gehaltspaket mit der Option auf Überperformance.
- Ein Angebot an fachlichen und persönlichen Weiterbildungsmöglichkeiten, die individuell abgestimmt werden.
- Ein Paket aus Laptop, Smartphone und iPad mit der Option "mobiles Arbeiten" an einzelnen Tagen.
- 30 Tage Urlaub und die Möglichkeit auf betriebliche Altersvorsorge.

### Interessiert?

Dann freue ich mich auf deine ausführlichen Bewerbungsunterlagen (mit einer aussagekräftigen Darstellung deiner Erfüllung der einzelnen hier angeführten Punkte sowie deiner Gehaltsvorstellung) per E-Mail an [bewerbungen@iz.de](mailto:bewerbungen@iz.de).

Für Rückfragen stehe ich (Mirko Tinz, Leiter Marketing & Vertrieb) gerne unter 0611 / 97326-68 oder per E-Mail an [tinz@iz.de](mailto:tinz@iz.de) zur Verfügung.

IZ Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft mbH  
Luisenstraße 24  
65185 Wiesbaden

**IZRESEARCH**  
Ein Produkt der Immobilien Zeitung

