

#WEWANTYOU

Unsere Weichen stehen auf Zukunft.

Zur Erweiterung unseres Sales-Teams suchen wir dich als

Sales Manager (m/w/d)

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 unserer Immobiliendatenbank „IZ Research“ begeistern zu können? Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen. Unterstütze unser Sales-Team zum nächstmöglichen Zeitpunkt bei der Vermarktung von IZ Research (www.iz-research.com) und sei Teil des dynamischen, digitalen Wachstums - mit exzellenten persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten.

Was du bei uns machst:

- Du bist mitverantwortlich für die Neukundengewinnung von IZ Research im Direktvertrieb und sorgst dafür, dass du deine Umsatzziele erreichst.
- Du begleitest den Lead über den gesamten Sales-Prozess hinweg - von der Kontaktabstimmung, über die Verhandlung, bis hin zum Vertragsabschluss.
- Du führst Produktpräsentationen durch, sowohl vor Ort als auch virtuell.
- Du spürst neue Marktpotenziale auf und aktivierst diese Vertriebskanäle.
- Du bist verantwortlich für die kontinuierliche Pflege von Kontakten und Verkaufschancen im CRM-System.
- Networking bereitet Dir viel Freude. Hierfür nimmst Du aktiv an Messen, Kongressen und Events teil.

Wann du zu uns passt:

- Du bist ein echter Teamplayer und Dein Kundenfokus ist ausgeprägt. Deine Zielstrebigkeit und Leidenschaft begeistert uns.
- 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 Schwerpunkt.
- Du hast bereits erste Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft und/oder im B2B-Vertrieb gesammelt.
- Du bringst eine hohe fachliche sowie soziale Kompetenz mit und präsentierst sicher und sympathisch.
- Reisebereitschaft sowie fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse sind Basics, die Du drauf hast.

Was du von uns hast:

Bei uns bist du Mensch und keine Nummer! Du erhältst die Chance, einen 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 erwartet dich:

- Eine unbefristete Anstellung sowie ein Gehaltspaket, das sich aus einem Fixum und einer performanceabhängigen Vergütung zusammensetzt.
- Ein Angebot an fachlichen und persönlichen Weiterbildungsmöglichkeiten, die individuell abgestimmt werden.
- Die Option teilweise im HomeOffice zu arbeiten.
- 30 Tage Urlaub und die Möglichkeit auf betriebliche Altersvorsorge.

Du bist interessiert?

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

Für deine Fragen stehe ich (Marc Jole, Head of Sales) dir gerne unter der 0611 / 97326-960 oder via E-Mail an jole@iz-research.com zur Verfügung.

IZ Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft mbH
Luisenstraße 24
65185 Wiesbaden

IZRESEARCH
Ein Service der Immobilien Zeitung

