



Kommen Sie zu uns als

(JUNIOR) SALES & CUSTOMER SUCCESS MANAGER (m/w/d)

Wir von Markenvertrauen Deutschland verstehen uns als unabhängiges Institut mit dem Ziel, durch repräsentative Verbraucherstudien für mehr Transparenz und Sicherheit beim Online-Shopping zu sorgen.

Mit Hilfe unserer Studien zum Thema Markenvertrauen in Deutschland müssen sich Verbraucher nicht mehr nur auf die eigene Erfahrung oder ihr Gefühl verlassen, sondern können anhand unserer Testsieger-Siegel sofort erkennen, welcher Dienstleister oder Anbieter vertrauenswürdig ist. Unternehmen, die unser Siegel kaufen, können auf diesem Wege nicht nur das Vertrauen ihrer Kunden steigern, sondern auch ihren Umsatz erhöhen.

Sie möchten Verbrauchern und unseren Kunden stets mit Rat und Tat zur Seite stehen und mit voller Tatendrang neue Kunden von unserem Siegel überzeugen? Dann bewerben Sie sich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als **(Junior) Sales & Customer Success Manager (m/w/d)**.

Das sind Ihre Aufgaben:

- Akquise von Neukunden (hauptsächlich telefonisch)
- Individuelle Beratung und Betreuung von (Bestands-) Kunden
- Begeisterung unserer Kunden für Vertrauens-Siegel
- Entwicklung, Umsetzung und Optimierung neuer Vertriebsstrategien
- Erstellung von Kundenpräsentationen
- Gewährleistung von Kundenzufriedenheit und nachhaltiger Kundenbindung
- Abwicklung von Verbraucherrückfragen zu unseren Studien

Unsere Anforderungen an Sie:

- Erste Erfahrungen im Vertrieb wünschenswert, aber kein Muss
- Hohe Affinität zum Internet
- Verhandlungsgeschick und Sicherheit im Abschluss
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und ein sympathisches Auftreten
- Sehr gutes Ausdrucksvermögen in Wort und Schrift
- Selbstständige, eigenverantwortliche Arbeitsweise

Wir bieten Ihnen:

- Mitwirkung in einem sympathischen, motivierten und professionellen Team, das Spaß am Arbeiten hat und eine gute Portion Humor besitzt
- Die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen, neue Impulse zu geben und eigene Ideen umzusetzen
- Viel Gestaltungs- und Handlungsspielraum, um sich aktiv einzubringen
- Hervorragende berufliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten inklusive externer Fortbildungen und Trainings
- Flache Hierarchien und somit kurze Entscheidungswege
- Arbeiten in einem Büro direkt an der Alster oder aus dem Homeoffice
- Frisches Obst, Wasser, Kaffee und ausreichend Feierabendgetränke
- Gleitende Arbeitszeiten, keine Überstunden und freie Wochenenden

**Wir freuen uns darauf,
Sie kennenzulernen!**

Sie müssen noch kein Profi sein, wenn Sie zu uns kommen - auch wenn Vorerfahrung natürlich nicht schadet. Wir sind aber auch gerne bereit, Sie intensiv einzuarbeiten und bei Ihrer Weiterentwicklung zu unterstützen, um Sie zu einer Expertin oder einem Experten auf dem Gebiet zu machen. Wichtiger als jahrelange Berufserfahrung ist uns jedoch, dass Sie sich für das Thema begeistern können und bereit sind, sofort gemeinsam mit uns durchzustarten, um uns bei unserer Mission, für mehr Transparenz im Netz zu sorgen, zu unterstützen.



Markenvertrauen Deutschland

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, schicken Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an karriere@markenvertrauen-deutschland.de.