



<https://vermieter.favorent.de/job/9798/>

Account & Sales Manager (m/w/d)

Beschreibung

Als eine der **führenden Agenturen** in der Betreuung von Ferienimmobilien in Norddeutschland, suchen wir Dich für unser Büro in Rostock als **Account & Sales Manager/in (m/w/d)** in den Bereichen Vertrieb und Kundenbetreuung für unser Verwaltungsteam in Vollzeit.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

DAS SIND DEINE AUFGABENBEREICHE

- **Vertriebsarbeit** am Telefon und per Email durch z.B. die Präsentation unseres Produktportfolios und Herausstellung von Alleinstellungsmerkmalen des Produktes auf kaufmännischer Basis
- **Betreuung** und Entwicklung unserer Bestandskunden und Key-Accounts, sowie der Ausbau von langjährigen Geschäftsbeziehung
- **Ansprechpartner** unserer Neukunden während des Onboarding-Prozesses
- Bearbeitung von **Leads** über die firmenintern genutzte Software Pipedrive
- Optimierung der **Sales-Pipelines** und Ausbau des Vertriebsmaterials

Qualifikationen / Anforderungen

DEIN PROFIL

- **Kundenkontakt und Vertrieb** sind deine Leidenschaft
- Du verfügst über **Verhandlungsgeschick und Präsentationssicherheit** auf Geschäftsführungsebene beim Kunden
- Du kannst dich schnell in **neue Märkte und Themenfelder** einarbeiten
- Du bringst ein Hohes Maß an **Eigenmotivation und Engagement** mit.
- Deine Arbeitsweise ist **strukturiert und ergebnisorientiert**
- Abgeschlossene Berufsausbildung oder Studium in Hotel-/Tourismusbranche oder im Vertriebsbereich

Leistungen der Anstellung

WAS BIETEN WIR DIR?

- **dynamisches Firmenumfeld** mit Start-up-Strukturen mit einem jungen Team
- schnell **wachsendes Modell** in einer wachstumsstarken Branche

Arbeitgeber

Favorent

Arbeitspensum

Full-time

Start Anstellung

01.01.2021

Dauer der Anstellung

unbefristet

Industrie / Gewerbe

Immobilienverwaltung

Arbeitsort

Hermannstraße 19, 18055,
Rostock, Mecklenburg Vorpommern

Veröffentlichungsdatum

1. Dezember 2021

- **Partizipationsmöglichkeiten** und interne Aufstiegschancen
- **moderne Arbeitsweise** mit starken Digitalisierungskomponenten
- Spaß bei der Arbeit und **gemeinsamen Aktivitäten**, wie z.B. Sport, Bar-Besuche, etc.
- Freie Urlaubsplanung mit **30 jährlichen Urlaubstagen**
- **Zusätzliche Vergütung** durch Erreichung von Zielvorgaben und Unternehmenswachstum