

DIGITAL SALES CONSULTANT (m/w/d)



Unbefristet



Hybrid



Hamburg



ab sofort

Über Leadwunder

Leadwunder ist die führende Marketing- & Sales Beratung für digitales B2B Leadmanagement end-to-end. Inspiriert durch das enorme Wertpotenzial von digitalem Marketing und Sales ermöglicht Leadwunder B2B Playern den Aufbau von digitalem Leadmanagement: von der digitalen Lead-Generierung, über die Qualifizierung bis zur Konvertierung in zusätzliches Geschäft. Durch eine einmalige Kombination aus tiefer B2B Marketing-, Vertriebs- und Prozessexpertise und den Einsatz modernster Technologie ermöglicht Leadwunder in kürzester Zeit signifikante Resultate für unsere Kund*innen – vom Global Player bis zum Startup.

Über Deine neue Position

In deiner neuen Rolle als **Digital Sales Consultant** wirst du der „Growth Hacker“ für unsere Kund*innen. Du arbeitest mit modernster digitaler Marketing- und Sales Technologie und ermöglichst unseren Kund*innen Wachstum durch die Übergabe von vielversprechenden Leads – und all das in einem fantastischen und hochmotivierten Team, das dich jederzeit unterstützen und begleiten wird.

Deine Rolle in unserem Team

- Du bist Teil unserer Digital Sales Consulting Teams – welche für unsere Kund*innen ganzheitliches digitales Leadmanagement konzeptionieren, umsetzen und optimieren.
- Du bist der Dreh- und Angelpunkt unserer Kundenbeziehung und bildest die Brücke zwischen der Marketing- und Sales-Funktion unserer Kund*innen.
- Du qualifizierst Leads, die durch unsere digitalen Leadgenerierungsmaßnahmen gewonnen wurden (Marketing und Sales Qualifizierung) mit Hilfe von Technologie und durch direkte Kontaktaufnahme.
- Du führst Kundengespräche zur Lead-Qualifizierung - dein Ziel ist es, Projekte und Bedarf bei potenziellen Kund*innen aus digitalen Kanälen anzubahnen und diese an entsprechende Sales Manager*innen zu übergeben.
- Du nutzt und optimierst automatisierte Lead Nurturing-Prozesse durch modernste Marketing Automation- und CRM-Tools
- Du berätst und unterstützt unsere Kund*innen in der optimalen Nutzung des Marketing- und Sales-Tech Stacks.

Dein Profil

- Du hast mindestens 2 Jahre Erfahrung in einer Position als Digital Sales Manager*in, Pre-Sales oder Inside Sales Manager*in mit digitalem Schwerpunkt – idealerweise in einer B2B Umgebung.
- Du hast gute Kenntnisse von Marketing-Automation und CRM-Tools - insb. HubSpot, weitere Tools sind von Vorteil.
- Du hast Spaß am direkten Kundenkontakt und an der Kunst des Verkaufens.
- Du liebst es, mit Menschen zusammen zu arbeiten!
- Du hast ein ausgeprägtes Verständnis von digitalem Marketing und Sales mit Schwerpunkt auf B2B und „Hunger“ auf kontinuierliche Verbesserung.
- Du hast eine überdurchschnittliche Lernbereitschaft und insb. die Eigenschaft eigenständig Lösungen zu finden.
- Du hast eine ausgeprägte technologische/digitale Affinität und Spaß daran dich mit Tools selbstständig auseinanderzusetzen.
- Du verfügst über sehr gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, arbeitest selbständig und bist ein Teamplayer.
- Du hast gute Kenntnisse in Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint).
- Du hast fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil.

Deine Vorteile

- Ein fantastisches Team, mit dem man auch nach der Arbeit Spaß haben kann - wir lieben unsere Team-Events!
- Ein enormes Weiterentwicklungspotential, u.a. durch regelmäßige Feedbackgespräche.
- Arbeit mit neuesten Technologien, sowohl für unsere Kunden als auch intern.
- Du hast die Möglichkeit, schnell Verantwortung zu übernehmen.
- Flexible Arbeitszeiten und Arbeitsorte, New Work wird bei uns wirklich gelebt!
- Internationale Kunden mit hoher Branchen-Diversität.
- Flache Hierarchien und kurze Wege gehören zum Alltag selbstverständlich dazu.
- Attraktiver Arbeitsplatz in kollegialer, angenehmer und wertschätzender Atmosphäre.

Diese Stelle klingt ganz nach dir? Dann sende uns deine Bewerbung (Lebenslauf und kurzes Motivationsschreiben mit Bezug auf die genannten Anforderungen) an die folgende Adresse career@leadwunder.com.

Weitere Informationen zu **Leadwunder kannst du unserer [Website](#) entnehmen.**

Wir freuen uns sehr von dir zu hören!