

## 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 stellst ein nachhaltiges Lead-Management sicher, indem du skalierbare Prozesse (wie z.B. Marketing Automation, Lead Nurturing) mit Hilfe von Marketing Automation und CRM Tools etablierst, pflegst und optimierst.
- Du qualifizierst Leads, die durch unsere digitalen Leadgenerierungsmaßnahmen gewonnen wurden (Marketing und Sales Qualifizierung) mit Hilfe von Technologie und durch direkte Kontaktaufnahme
- Du führst selbständig 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 bist der Dreh- und Angelpunkt unserer Kundenbeziehung und bildest die Brücke zwischen der Marketing- und Salesfunktion unserer Kund\*innen
- Du schulst 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 sehr 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 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 nach Lösungen zu suchen
- Du hast eine ausgeprägte technologische/digitale Affinität und Spaß daran Tools selbst weiterzuentwickeln
- 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!
- Arbeit mit neuesten Technologien, sowohl für unsere Kunden als auch intern.
- Ein enormes Weiterentwicklungspotential, u.a. durch regelmäßige Feedbackgespräche.
- 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 und angenehmer 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](mailto:career@leadwunder.com).**

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

**Wir freuen uns sehr von Dir zu hören!**