

SENIOR 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 Kunden – vom Global Player bis zum Startup.

Über Deine neue Position

In deiner neuen Rolle als Senior Digital Sales Consultant wirst Du der „Growth Hacker“ für unsere Kunden. Du arbeitest mit modernster digitaler Marketing- und Sales Technologie und ermöglichst unseren Kunden 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 Kunden aus digitalen Kanälen anzubahnen und diese an entsprechende Sales Manager zu übergeben
- Du bist der Dreh- und Angelpunkt unserer Kundenbeziehung und bildest die Brücke zwischen der Marketing- und Salesfunktion unserer Kunden
- Du bist der pragmatische Visionär, der immer die nächste Evolutionsstufe mit klarem Wert für unsere Kunden im Kopf hat und diese auch umsetzt
- Du schulst und unterstützt unsere Kunden in der optimalen Nutzung des Marketing- und Sales-Tech Stacks

Dein Profil

- Du hast mindestens 4 Jahre Erfahrung in einer Position als Digital Sales Manager, Pre-Sales oder Inside Sales Manager mit digitalem Schwerpunkt – idealerweise in einer B2B Umgebung
- Du hast exzellente 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.

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

Wir freuen uns sehr von Dir zu hören!