

We need you.



Als Sales Manager:in im Bereich Staffing bist du für die Gewinnung und den Ausbau deiner Kund:innen im Segment der Personalvermittlung und -beratung verantwortlich. Du steuerst den gesamten Sales Cycle – von der ersten Ansprache bis zum Vertragsabschluss – und überzeugst mit deinem Gespür für Kund:innenbedürfnisse, Beziehungen und nachhaltigen Vertriebserfolg.

Das Jahresbruttogehalt für diese Position liegt – abhängig von Qualifikation und Erfahrung – zwischen 55.000€ und 60.000€ + variablem Anteil.

Deine Aufgaben

- Als Teil unseres Staffing-Teams übernimmst du die Gewinnung von Neukund:innen sowie das Account Management im Bereich der Personalvermittlung & Beratung.
- Dabei begleitest du potenzielle Kund:innen durch die Welt von kununu, begeisterst sie für unsere Employer Branding- und Recruiting-Lösungen und baust nachhaltige Kundenbeziehungen auf.
- Du steuerst den gesamten Sales-Prozess – von der Identifikation und Ansprache potenzieller Kund:innen im DACH-Raum über die Durchführung interaktiver, virtueller Präsentationen bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Mit deinem Gespür für Kund:innenbedürfnisse, deinem Verhandlungsgeschick und deiner Abschlussstärke erzielst du überzeugende Ergebnisse und baust langfristige Beziehungen auf.
- Für deine tägliche Arbeit nutzt du unser CRM-System (Salesforce), um deine Aktivitäten strukturiert zu steuern und deine Ziele im Blick zu behalten.
- Zusätzlich hast du mittelfristig die Möglichkeit, dich weiterzuentwickeln und z. B. unsere Sales-Mannschaft als Mentor:in zu unterstützen und so eine gestaltende Rolle zu übernehmen.

Das bringst du mit

- Du hast Erfahrung im B2B-Vertrieb von Dienstleistungen, SaaS- oder beratungsintensiven Produkten, idealerweise im HR- oder Employer-Branding-Umfeld.
- Du bist stark in der Kaltakquise, erkennst Chancen schnell und bringst sie erfolgreich zum Abschluss.
- Du bist ein echtes Sales-Talent mit ausgeprägter Hunter-Mentalität: eigenmotiviert, ehrgeizig und kommunikationsstark - besonders am Telefon und via MS Teams.
- Du gehst aktiv auf potenzielle Kund:innen zu, überzeugst in Pitches und Präsentationen und bleibst konsequent dran, bis du deine Ziele erreichst oder übertriffst.
- Du fühlst dich auf Messen und HR-Events wohl und nutzt Networking gezielt zur Gewinnung neuer Kund:innen.
- Da deine Kund:innen im DACH-Raum ansässig sind, sprichst du fließend Deutsch. Für die interne Kommunikation kannst du dich auch sicher auf Englisch verständigen.
- Du bist bereit, im Rahmen deiner Rolle ca. 3 Tage pro Monat nach Wien zu reisen sowie bei Bedarf Termine direkt bei Kund:innen vor Ort wahrzunehmen.

Deine Benefits

- Bis zu 12 Wochen Workation
- Mobile Endgeräte auch zur privaten Nutzung
- Restaurantgutscheine, Mitarbeiterrabatte
- Vertrauensarbeitszeit
- Kommunikation auf Augenhöhe
- Schulungen und Workshops
- Gesundheitsberatungsdienste

Deine Ansprechperson

Du hast noch Fragen?
Dann melde dich gerne bei
uns.

Jana Roth
Recruiting Manager
jana.roth@kununu.com

Apply