

We need you.



In dieser Rolle bist du die erste Ansprechperson für potenzielle Neukund:innen und begleitest sie digital durch die Welt von kununu. Du identifizierst Potenziale, zeigst die vielfältigen Möglichkeiten des Employer Brandings auf und überzeugst Unternehmen von unseren Produkten und Services. Mit deinem Gespür für Kundenbedürfnisse, deiner Abschlussstärke und deiner Begeisterung für digitale Sales-Prozesse trägst du aktiv zum Wachstum von kununu bei.

Das Jahresbruttogehalt für diese Position liegt – abhängig von Qualifikation und Erfahrung – zwischen 65.000 - 85.000 € (inklusive variablen Anteil)

Deine Aufgaben

- Du übernimmst eigenverantwortlich die digitale B2B-Neukundenakquise.
- Als Sales Manager:in begleitest du potenzielle Kund:innen durch den gesamten Sales Cycle – von der ersten Kontaktaufnahme über die Bedarfsanalyse bis hin zur erfolgreichen Vertragsunterzeichnung.
- Du trägst aktiv dazu bei, Unternehmen für die Themen Arbeitgeberattraktivität, Recruiting und Employer Branding zu sensibilisieren und positionierst kununu als führende Plattform für transparente Arbeitgeberbewertungen.
- Du steuerst und dokumentierst deine Vertriebsaktivitäten in unserem CRM (Salesforce) und behältst deine Pipeline jederzeit im Blick.
- Mit deinem Hunter-Mindset entwickelst du individuelle Lösungsansätze und schaffst echten Mehrwert für unsere Kund:innen.

Das bringst du mit

- Du verfügst über Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Verkauf digitaler Produkte oder Dienstleistungen.
- Telefonische und virtuelle Kundengespräche gehören für dich zum Alltag - du kommunizierst souverän, überzeugend und auf Augenhöhe.

- Du hast Freude daran, neue Kund:innen zu gewinnen, Beziehungen aufzubauen und Unternehmen mit passgenauen Lösungen zu überzeugen.
- Du arbeitest zielorientiert, bringst ein hohes Maß an Eigeninitiative mit und übernimmst Verantwortung für deine Ergebnisse.
- Herausforderungen motivieren dich: Du gehst proaktiv auf potenzielle Kund:innen zu, bleibst auch bei Rückschlägen dran und verlierst deine Ziele nicht aus dem Blick.
- Du hast bereits Erfahrung im Umgang mit CRM Systemen wie Salesforce
- Für die Betreuung unserer Kund:innen im DACH-Raum verfügst du über sehr gute Deutschkenntnisse. Da wir international zusammenarbeiten, kommunizierst du auch sicher auf Englisch.

Deine Benefits

- Bürohunde
- Bis zu 12 Wochen Workation
- 6 Wochen Urlaub
- Mobile devices auch zum privaten Gebrauch
- Sommer- und Weihnachtsparty
- Drinks, Food & Goodies
- Flexibles Home-Office
- Restauranttickets und Mitarbeiterrabatte
- Marktkonformes und transparentes Gehalt
- Board Q&A

Deine Ansprechperson

Du hast noch Fragen?
Dann melde dich gerne bei
uns.
Jana
Jana Roth
Recruiting Manager
jana.roth@kununu.com

Apply