

Sales Manager / Vertriebsmanager (m/w/d)

Die Bridge ITS GmbH ist ein Sales Tech Unternehmen aus Dresden. Die Software bridge ermöglicht Nutzern, alle Kundengespräche digital zu führen und Vertriebsprozesse digital zu optimieren. Bei bridge kommt state-of-the-art-Technologie zum Einsatz, die die Nutzer dabei unterstützt, ihr volles Potential zu entfalten. Zu den Kunden gehören große Maklerpools und Versicherungsunternehmen. Tausende Nutzer beraten täglich mit bridge und optimieren so ihren Arbeitsalltag.

Komm zu uns und gestalte mit unserem internationalen Team den digitalen Vertrieb der Zukunft. Egal ob CEO oder Praktikant:in - bei bridge zählt jede Stimme!

DEINE AUFGABEN:

- Du übernimmst die Verantwortung für den Vertrieb unserer Software bridge und bist der erste Ansprechpartner für unsere Kund:innen.
- Du leitest und steuerst den gesamten Sales-Cycle, angefangen bei der Lead-Qualifizierung über Web-Demos bis hin zum erfolgreichen Abschluss (Closing).
- Als Teil unseres Teams bist du in regelmäßigem Austausch mit unseren Kund:innen aus der Versicherungs- und Finanzbranche. Du spielst eine entscheidende Rolle, indem du deren Feedback nutzt, um unser Produkt kontinuierlich weiterzuentwickeln und neue Upselling-Maßnahmen abzuleiten.
- Darüber hinaus bist du gerne bereit, dich in Projekte oder andere Vertriebs-Formate wie Veranstaltungen, Messen oder Webinare einzubringen.
- Du fungierst als wichtige Schnittstelle zu anderen Teams, um eine reibungslose Zusammenarbeit sicherzustellen.

DEIN PROFIL:

- Du verfügst über mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, vorzugsweise mit Schwerpunkt auf dem Verkauf von SaaS-Lösungen oder digitalen Dienstleistungen.
- Komplexe Themen und anspruchsvolle Verkaufsverhandlungen motivieren dich, die Extrameile zu gehen und herausragende Leistungen zu erbringen.
- Deine Stärken liegen in der persönlichen und telefonischen Kommunikation. Trotz der Remote-Arbeitsweise bist du bereit, Kundenevents innerhalb der DACH-Region persönlich zu besuchen, um die Beziehungen zu unseren Kund:innen weiter zu stärken.
- Du bringst ein Start-up Mindset mit und hast den Antrieb, mit einer Idee einen ganzen Kontinent zu überzeugen.
- Idealerweise verfügst du bereits über ein bestehendes Netzwerk von Geschäftskontakten.
- Erfahrung mit CRM-Tools, insbesondere Salesforce, ist von Vorteil.
- Darüber hinaus verfügst du über ausgezeichnete Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

WIR BIETEN:



Junges, dynamisches Team mit Start-up Spirit



Flexible Arbeitszeiten + mobiles Arbeiten



Regelmäßige virtuelle und reale Teamevents



Flache Hierarchien



Arbeitsplatz: Villa an der Elbe



Vielfältige Aufgaben- und Entwicklungsbereiche