



ÜBER UNS

Du begeisterst Dich für Vertrieb und den Kontakt mit internationalen Kunden? Möchtest Du uns dabei helfen, unsere Marktführerschaft weiter auszubauen? Dann suchen wir genau Dich!

Die Machineseeker Group betreibt mit den Online-Marktplätzen Maschinensucher, Machineseeker, TruckScout24, Gebrauchtmachines.de sowie Werktuigen die führende Plattform für gebrauchte Maschinen und Nutzfahrzeuge in Europa. Über 12.000 Anbieter inserieren mehr als 300.000 Maschinen. Über 15 Millionen monatliche Besucher erzeugen dabei ein jährlich vermitteltes Anfragevolumen von mehr als 120 Milliarden Euro.

Wir setzen konsequent auf Working from Office: Mehr Innovation („Gespräche an der Kaffeemaschine“), bessere Arbeitsbedingungen (u.a. 3 Bildschirme, Klimaanlage), optimale Einarbeitung, stärkere Firmenkultur (inkl. Koch, Fitnessraum & -coach) sowie klare Trennung Office/Wohnung.

Zur Verstärkung unseres Teams am Standort Essen suchen wir einen

Sales Manager (m/w/d)

in Voll-/Teilzeit oder auf Werkstudenten-Basis

WAS WIR BIETEN

- Überdurchschnittliches Startgehalt
- 38,5 Wochenstunden & 29 Urlaubstage im Jahr
- Enge Zusammenarbeit mit dem Head of Sales & der Geschäftsführung
- Viel Verantwortung & Gestaltungsmöglichkeiten in einer der erfolgreichsten Internetfirmen des Ruhrgebiets
- Möglichkeit, beim stark wachsenden Marktführer mit dem besten Team viel zu lernen
- Moderne Unternehmenskultur und dynamisches Arbeitsumfeld

UNSERE BENEFITS

- Klimatisiertes, neues & großzügiges Büro (nur wenige Gehminuten vom Essener Hbf)
- Flexible Arbeitszeiten & flache Hierarchien
- Fitnessraum & Personal Trainer
- Kostenlose Getränke & Verpflegung, inklusive Koch
- Ergonomische Stühle & höhenverstellbare Schreibtische
- Individueller Englischunterricht bei Interesse
- Regelmäßige Teamevents sowie Sommer- und Weihnachtsfest

DEINE AUFGABEN

- Du berätst & betreust unsere internationalen Bestandskunden
- Du gewinnst nachhaltig Neukunden mit Fokus auf D/A/CH & Europa
- Vom Büro in Essen aus bist Du Markenbotschafter (m/w/d) unseres Premium-Produkts im Ausland
- Du treibst das Business Development voran
- Du kooperierst eng mit der Marketing-Abteilung & realisierst erfolgreich Vertriebsstrategien

DEIN PROFIL

- Du hast ein Abitur oder Äquivalent, Hochschulabschluss von Vorteil
- Du hast bereits (erste) Arbeitserfahrungen im Vertrieb sammeln können, bspw. im Direktvertrieb, Telesales oder in der Kaltakquise
- Du arbeitest selbstständig & bringst eine Affinität für digitale Geschäftsmodelle mit
- Du bist kommunikativ & verkaufst gerne
- Du hast hervorragende Englischkenntnisse und sehr gute Deutschkenntnisse in Wort & Schrift, weitere Sprachen sind ein Plus

INTERESSIERT?

Sende Deinen Lebenslauf an jobs@maschinensucher.de.
Tipp: Schreib alle Abschlussnoten mit in den CV, um den Kennenlernprozess zu beschleunigen.

Deine persönliche Ansprechpartnerin

Clara Jenkner

Machineseeker Group GmbH
Kronprinzenstr. 9
45128 Essen

+49 (0) 201 857 86 125

jobs@maschinensucher.de



MASCHINENSUCHER.DE
DER FÜHRENDE MARKTPLATZ FÜR GEBRAUCHTMASCHINEN

OFFIZIELLER SPONSOR VON:

