





Stellenausschreibung

Sales Manager – Neukundengewinnung (m/w/d)

agorando® Technologies GmbH
An der Südspitze 1-12 | 04571 Rötha

Sales Manager – Neukundengewinnung (m/w/d)

Du erschließt neue Märkte und entwickelst Agorando weiter

Die Agorando Technologies GmbH ist ein Technologiepartner für den Onlinehandel mit Standort in Rötha bei Leipzig. Neben Logistik bieten wir Services in den Bereichen Customer Care, Buchhaltung und Marktplatzanbindung. Unsere Untermarke LKG steht seit rund 80 Jahren für die Zusammenarbeit mit Buchverlagen. Wir erschließen gezielt Anbieter kleiner Artikel mit hohem Warenwert, etwa aus den Bereichen Beauty und Körperpflege, Freizeit, Spiel und Hobby sowie Smart Home und kleiner Elektronik. Dort gewinnst du als Sales Manager neue Kunden und begleitest sie bis zum Vertragsabschluss.

Deine Mission

Du bist verantwortlich für die Neukundengewinnung in unseren Zielsegmenten. Du setzt die abgestimmte Neukundenstrategie eigenverantwortlich um und bringst die Erfahrungen aus deinen Kundengesprächen ein, damit sie besser wird. Du übernimmst Verantwortung vom Erstkontakt bis zum Abschluss und stimmst dich eng mit dem Verantwortlichen für Marketing, Vertrieb und Kundenservice ab.

WORAN DU BEI UNS ARBEITEST

- Du sprichst Unternehmen ohne Geschäftsbeziehung telefonisch an. Das ist deine Kernaufgabe, Netzwerke und Messen ergänzen sie.
- Du qualifizierst von Marketing priorisierte Kontakte und prüfst Bedarf, wirtschaftliche Passung, Entscheidungswege und Zeitplan.
- Du bereitest Kundengespräche eigenständig vor und entwickelst daraus Verkaufschancen.
- Du erarbeitest Angebote mit Buchhaltung und Fachbereichen und führst die Verhandlungen bis zur Entscheidung.
- Du übernimmst Verantwortung für Neukunden- und Umsatzziele, inklusive Deckungsbeitrag und operativer Umsetzbarkeit.
- Du pflegst Kontakte, Chancen, Vereinbarungen und Abschlussprognosen strukturiert im CRM.
- Du begleitest Neukunden bis zum erfolgreichen Start und übergibst sie an das Betreuungsteam.
- Du gibst Erkenntnisse zu Bedürfnissen, Einwänden und Wettbewerbern an Marketing und Geschäftsführung zurück.

WAS DU MITBRINGEN SOLLTEST

- Du bringst nachweisbare Erfahrung in der aktiven Neukundengewinnung im Geschäftskundenvertrieb mit. Reine Bestandskundenbetreuung reicht dafür nicht aus.
- Du hast Kunden selbst gewonnen, vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss, und belegst das mit konkreten Beispielen.
- Du hast Erfahrung mit telefonischer Erstansprache und überzeugst auch Entscheider, die dich noch nicht kennen.
- Du bist verhandlungssicher, hörst aufmerksam zu und argumentierst mit wirtschaftlichem Nutzen.
- Du verbindest Persönlichkeit und Motivation mit einer strukturierten, eigenverantwortlichen Arbeitsweise.
- Du hast Erfahrung mit strukturierter Vertriebsdokumentation, idealerweise mit HubSpot.
- Du interessierst dich für Onlinehandel, Logistik und digitale Geschäftsprozesse und nutzt KI für Vorbereitung, Dokumentation und Nachverfolgung.
- Du verfügst über Deutsch- und Englischkenntnisse auf mindestens C1-Niveau in Wort und Schrift.
- Du bist regelmäßig reisebereit für Messen und Kundenbesuche in DACH und hast einen Führerschein.
- Eine kaufmännische Ausbildung oder ein Studium sind willkommen.

WAS WIR DIR BIETEN

- Eine verantwortungsvolle Rolle in der Neukundengewinnung, in der du deine Ergebnisse unmittelbar siehst.
- Gestaltungsspielraum bei Ansprache und Angeboten und Verantwortung statt Mikromanagement.
- Kurze Entscheidungswege und direkten Austausch mit der Geschäftsführung.
- Einen variablen Vergütungsanteil, der deinen Erfolg sichtbar macht.
- Moderne Arbeitsmittel, HubSpot als CRM-System und die Möglichkeit, KI aktiv in Vertrieb und Kundenbetreuung mitzugestalten.
- Ein Team, das gemeinsam anpackt und Erfolge feiert, und die Zusammenarbeit mit erfahrenen Fachbereichen.
- Mitarbeiterbenefits wie Mitarbeiterrabatte, betriebliche Krankenzusatzversicherung, Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, kostenlose Parkplätze, Team-Events und Teilnahmen an Sportveranstaltungen.

Wenn du gern Neues lernst, verbindlich nachhältst und mit uns wachsen willst, passt du wahrscheinlich besser zu uns als jeder perfekte Lebenslauf.

Haben wir dein Interesse geweckt?
Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung inklusive Startdatum und Gehaltsvorstellung an personal@agorando.com. Bei Fragen erreichst du uns telefonisch unter 034206 65 166.

Die Ausschreibung richtet sich an weibliche, männliche und geschlechtsneutrale Bewerber.
Der Einfachheit halber wird im Text die männliche Form verwendet.