



Als B2B-Vertriebsprofi ist Ihr Ehrgeiz geweckt, wenn es darum geht, ein innovatives Produkt in einem wachsenden Markt zu vertreiben und dabei die Vertriebsstrategie noch nachhaltig beeinflussen zu können? Wenn Sie sich zudem für intelligente (IT-)Unternehmenslösungen interessieren, dann gestalten Sie mit uns die Zeiterfassung in Unternehmen so effizient, einfach und präzise wie möglich!

Sales Manager B2B Zeiterfassung (m/w/d)

Das sind Ihre Aufgaben bei uns

- Sie sind für den bundesweiten Partnervertrieb unserer Zeiterfassungssysteme (Hard- und Software) für KMU verantwortlich
- Dabei bauen Sie konkret unser Partnernetzwerk sowohl durch konsequente Neuakquisition als auch durch nachhaltige Pflege weiter aus und betreuen dabei auch strategisch wichtige Key Accounts
- Sie sind der erste Ansprechpartner bei unseren Partnern und betreuen dabei u.a. den gesamten Lifecycle-Prozess vom Angebot bis zur Vertragsunterzeichnung
- Durch aktuelle Markt-, Wettbewerbs- und Trendanalysen halten Sie sich und uns auf dem Laufenden, damit wir gemeinsam unser Vertriebskonzept und unsere Marketingmaßnahmen stetig weiterentwickeln können
- Sie evaluieren die Kundenwünsche und leisten damit wichtige Beiträge, um die Markenattraktivität von timemaster voranzutreiben.

Das bringen Sie mit

- Eine mehrjährige erfolgreiche Vertriebserfahrung im B2B-Umfeld von erklärungsbedürftiger technischer Hardware (wie z.B. Büro-/Betriebsausstattungen, Zutrittssteuerung) und deren Anwendersoftware (wie z.B. HR-Software, ERP, Business Intelligence, Datenmanagement u.ä.)
- Sie sind sehr versiert in der Kundenakquise und bringen nachweisbare Erfolge im strategischen Auf- und Ausbau nachhaltiger (Neu-) Kundenbeziehungen mit. Dadurch haben Sie sich bereits ein stabiles Netzwerk an B2B-Bestandskunden aufgebaut
- Sie gehen gerne neue innovative Wege, sind IT-/Technik-affin und haben Lust, unseren (Partner-)Vertrieb voranzutreiben. Ihre Denk- und Arbeitsweise ist sehr eigenverantwortlich, strukturiert, strategisch und stark ziel- und ergebnisorientiert
- Sie überzeugen durch einen souveränen und professionellen Auftritt und haben das richtige Gespür für die spezifischen Anforderungen und Bedürfnisse kleiner und mittlerer Betriebe
- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium (Betriebswirtschaftslehre, (Wirtschafts-)Informatik o.ä.) oder eine vergleichbare (kaufmännische) Berufsausbildung mit relevanten Zusatzqualifikationen runden Ihr Profil ab

Das erwartet Sie

- Eine strukturierte und sorgfältige Einarbeitung für Ihren optimalen Start
- Ein starkes Team kompetenter, technikbegeisterter Kollegen
- Ein attraktiver Markt im B2B-Umfeld
- Jährliche Entwicklungsgespräche inkl. Weiterbildung und Gehalt, Firmenwagen, Smartphone, Tablet und Notebook, Teamevents und vieles mehr

Das ist Timemaster

Wir sind Elektronik-Enthusiasten aus Ostfriesland. Als Teil der ELV-/eQ-3 Unternehmensgruppe ist Timemaster mit innovativen Produkten der Zeiterfassung und Zutrittssteuerung seit 27 Jahren erfolgreich im deutschsprachigen Raum etabliert. Inhabergeführt und finanziell unabhängig verfolgen wir eine langfristige ausgelegte Unternehmensstrategie. Unsere Produkte sind ziemlich cool - unser Miteinander ist umso persönlicher.

Ihre Ansprechpartnerin: Frau Jassmin Ghassemi | +49 491 / 6008-323

[Online bewerben](#)