



## Sales Manager (m/w/d) B2B

**Beginn & Dauer:** baldmöglichst, langfristig  
**Arbeitszeit:** 25 – 30 Std./Woche  
**Arbeitsort:** Hamburg-Altona  
**Branche:** Personaldienstleistung  
**Karrierelevel:** Werkstudent, Berufseinsteiger  
**Projekt-ID:** 20121249\_3  
(Bei Kontakt bitte immer angeben)

**Jetzt bewerben!**

### Das erlebst Du bei uns

- ✓ Recherche und Akquisition von Neukunden
- ✓ Dokumentation von Vertriebsaktivitäten in unseren internen Systemen
- ✓ Durchführung von Präsentationsterminen beim Kunden vor Ort zusammen mit den Key Account Managern
- ✓ Aufnahme und Evaluation von Kundenanfragen
- ✓ Erstellung von kundenspezifischen Präsentations-/Akquise-Unterlagen
- ✓ Betreuung des studentischen Pre-Sales Teams
- ✓ Auswahl und Onboarding neuer Teammitglieder
- ✓ Vor- und Nachbereitung von Team Meetings
- ✓ Vertriebscontrolling und Sicherstellung der Vertriebskennzahlen
- ✓ Agile Steuerung der gesamten Pre-Sales Aktivitäten in Absprache mit der Standortleitung

### Deine Qualifikationen

- ✓ Laufendes oder abgeschlossenes Studium
- ✓ Erste Erfahrungen im Vertrieb oder Account Management
- ✓ Kenntnisse in MS Excel und PowerPoint
- ✓ Kommunikationstalent im schriftlichen, persönlichen sowie telefonischen Kontakt
- ✓ Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- ✓ Ausgezeichnete Deutschkenntnisse

### Unsere Vielfalt ist Deine Chance!

univativ ist ein Projekt- und Personaldienstleister, der Studenten und Absolventen spannende Jobs bei renommierten Unternehmen bietet. Deine Karriere ist unsere Mission, denn Deine Entwicklung liegt uns am Herzen.

Du hast erste Erfahrungen im Vertrieb und Kommunikation ist Deine Stärke? Dann suchen wir Dich als Sales Manager (m/w/d) B2B bei univativ intern am Standort Hamburg! Du unterstützt in Deiner neuen Position das bestehende Accountmanagement-Team in der Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung. In Deiner Verantwortung liegen außerdem die Steuerung und Koordination des gesamten studentischen Sales-Teams. Hierfür arbeitest Dich in Organisations- und Entscheidungsstrukturen international agierender Konzerne ein und bestimmst die Strukturen des operativen Vertriebs entscheidend mit.

Als Projekt- und Personaldienstleister mit Fokus auf akademische Berufseinsteiger arbeitet univativ deutschlandweit mit namhaften Mittelständlern und DAX-Konzernen zusammen. Am Standort Hamburg erwartest Dich ein motiviertes und dynamisches Team und ein modernes Büro im Herzen von Altona in unmittelbarer Nähe zur Elbe. Wir bieten Dir neben ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten im B2B-Vertrieb auch eine angenehme Arbeitsatmosphäre und attraktive Incentives. Wenn Du Verantwortung übernehmen und Deine Karriere im Sales-Bereich vorantreiben möchtest, dann bewirb Dich jetzt!

### Das bieten wir

- ✓ Ein modernes Büro im Herzen von Altona
- ✓ Ein motiviertes und dynamisches Team mit flachen Hierarchien
- ✓ Bio-Obst am Arbeitsplatz
- ✓ Ein attraktives Vergütungsmodell
- ✓ Corporate Shopping und Rabatte für ausgewählte Fitnessstudios