



## WERDE TEIL UNSERES TEAMS

### Sales Consultant (m/w/d)

#### Unsere Benefits

- 100% Remote innerhalb der DACH Region
- Flexible Arbeitszeiten und flache Hierarchien
- Betriebliche Altersvorsorge wird zu 100% übernommen und betriebliche Krankenversicherung
- Möglichkeit zur Nutzung eines Firmenwagens, eBike, Corporate Benefits
- Hoher Gestaltungsspielraum, ein wertschätzendes Arbeitsklima und eine offene Kultur
- Hohe attraktive Entwicklungsmöglichkeiten in einem modernen, zukunftsorientierten Unternehmen

#### Was du mitbringen solltest

- Min. vier Jahre Berufserfahrung im Vertriebsmanagement oder Marketing einer Genossenschaftsbank
- Erste Erfahrungen im agilen Projektmanagement
- Kommunikationstalent mit außerordentlicher Kunden- und Teamorientierung
- Empathische Persönlichkeit, souveränes Auftreten und Begeisterungsfähigkeit
- Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, sowie eine unternehmerische Denk- und Arbeitsweise
- Hohes Maß an Selbstorganisation und eine hohe Affinität für innovative Lösungen
- Sichere Anwenderkenntnisse der MS-Office Programme, agree21 Vertriebsmanagement und VR-Impulsmanager
- Grundkenntnisse in agree21 Individuelle Datenauswertungen (IDA) und agree21 BAP

#### Deine Aufgaben

Als Sales Consultant ist es Deine Aufgabe, den Banken bei der Einführung und Anbindung zur Seite zu stehen. Neukundenakquise, Bestandskundenpflege, Erstellen von Angeboten und Führen von Verhandlungen gehören genauso zu Deinen Aufgaben, wie die Beratung. Enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb und Marketing.

#### Über uns

Die indiwe GmbH mit Sitz in Karlsruhe ist ein IT-Dienstleister für Genossenschaftsbanken in Deutschland. Für unser Sales Team suchen wir ab sofort Unterstützung.

Wir haben Dein Interesse geweckt?

#### Kontakt:

Christian Wenning  
+49 721 984 146 60  
jobs@indiwe.de