

Wir sind svaerm – Die Online Marketing Agentur in Frankfurt am Main. svaerm kommt aus dem Dänischen und heißt übersetzt Schwarm. Wir bilden Schwärme um Marken, Produkte und Unternehmen. Ob Webdesign, SEO, Social Media oder Foto & Film, wir unterstützen unsere Kunden strategisch, redaktionell und kreativ auf allen digitalen Ebenen.

Sales Manager (m/w/d)

Verkaufstalent mit strategischem Verständnis gesucht!

Zum Vertrieb unserer Online-Marketing-Dienstleistungen suchen wir Verstärkung für unser Team: Du verantwortest die Sales-Aktivitäten von svaerm auf ganzheitlicher Ebene und hilfst uns dabei, unseren Vertrieb weiter zu professionalisieren.

- Gut zu wissen: Weitere Hintergrundinfos zum Job, zu svaerm und zu unserer Vertriebsstrategie findest du in unserem Blogbeitrag [Sales Manager gesucht: Mehr Infos zum Job](#).

Viele unserer Kundenbeziehungen entstehen bisher durch Empfehlungen, Word of Mouth und die Qualität unserer Arbeit. Zusätzlich generieren wir über SEO Content Marketing qualifizierte Inbound-Anfragen. Deine Aufgabe ist es, diese Anfragen systematisch zu betreuen, passende Geschäftskunden zu identifizieren und gemeinsam mit Geschäftsführung, Projektmanagement und Fachabteilungen individuelle Angebote zu entwickeln.

Dabei geht es nicht darum, möglichst viele Abschlüsse um jeden Preis zu erzielen. Wir suchen jemanden, der zuhört, sauber qualifiziert, den Bedarf versteht und den Wert hochwertiger Online-Marketing-Arbeit überzeugend vermitteln kann.

Wenn du diese Haltung teilst, digitale Themen spannend findest und Lust hast, Sales in einer Boutique-Agentur aktiv mitzugestalten, dann bewirb dich jetzt als Sales Manager (m/w/d)!

Deine Aufgaben:

- + Aufbau und Struktur der Sales-Aktivitäten für Online-Marketing-Dienstleistungen
- + Skalierung unserer Sales-Aktivitäten in Zusammenarbeit mit dem Marketing-Team
- + Betreuung von Inbound-Anfragen
- + Recherche und Vorqualifizierung von Geschäftskunden (Outbound)
- + Terminvereinbarung für Fach- und Beratungsgespräche
- + Individuelle Bedarfsermittlung und Rebriefing
- + Ausarbeitung von individuellen Projektangeboten gemäß Kundenanforderungen
- + Analyse und Reporting
- + Entwicklung neuer Sales-Maßnahmen
- + Einbringen von eigenen Ideen und Impulsen für den Vertrieb
- + Koordination mit Kunden, Dienstleistern und Kollegen

Du bringst mit:

- + Souveränität und Überzeugungsfähigkeit im Auftritt (inkl. Telefon und Schriftverkehr)
- + Praxiserfahrung im Vertrieb, Business Development, Sales Management oder in einer vergleichbaren kundenorientierten Rolle
- + Verständnis für B2B-Entscheidungsprozesse und erklärungsbedürftige Dienstleistungen
- + Interesse an Online Marketing, SEO, Content Marketing, Webdesign, Social Media und Filmproduktion
- + Fähigkeit, Kundenbedarfe strukturiert zu erfassen und in passende Angebote zu übersetzen
- + Kontaktfreudigkeit, Ausdrucksvermögen, Drive und Begeisterung für digitale Themen
- + Qualitätsbewusstsein und ein gutes Gespür dafür, welche Kunden und Projekte zu svaerm passen
- + Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- + Sichere Bedienung gängiger Microsoft Office Anwendungen und Google Apps
- + Organisationsstärke, Teamfähigkeit, Belastbarkeit und strukturiertes Arbeiten

Wir bieten dir:

- + Eine verantwortungsvolle Rolle mit direktem Draht zur Geschäftsführung
- + Die Möglichkeit, unsere Sales-Aktivitäten aktiv mit aufzubauen und weiterzuentwickeln
- + Tolle Projekte und spannende Aufgaben rund um Online-Sichtbarkeit
- + Zusammenarbeit mit erfahrenen Kollegen aus Projektmanagement, SEO, Redaktion, Kreation, Social Media und Entwicklung
- + Faire Arbeitszeiten und gute Konditionen
- + Modernste digitale Tools, die dir die Arbeit mit Kundendaten, Angeboten und Dokumenten erleichtern
- + Eine schöne Agentur in einem Loft mit grüner Dachterrasse
- + Nach Absprache flexible Arbeitsmodelle, sofern sie zum Vertriebs Erfolg und zur Zusammenarbeit passen

Deine aussagekräftige Bewerbung, inklusive Motivationsschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen, schicke bitte ausschließlich per E-Mail an Steffen Mai / mai@svaerm.com.

Schreibe gerne dazu, wie du auf uns aufmerksam geworden bist.

Wir freuen uns von dir zu lesen!

Wenn du noch Fragen hast, kannst du dich jederzeit per Mail oder Telefon bei uns melden.