
SALES MANAGER (M/W/D)

Werde Teil unseres Teams!

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n neue/n Mitarbeiter/in. Als **Sales Manager** (m/w/div.) in Vollzeit betreust selbstständig einen definierten Kreis internationaler Handelskunden, berätst zu und verkaufst aktiv Novitäten und Backlist und nimmst Bestellungen auf. Du bist für die Umsatzentwicklung deiner Kunden verantwortlich, verhandelst Konditionen und entwickelst Maßnahmen, um die Umsätze deiner Kunden zu steigern.



Deine Aufgaben:

- Professionelle und aktive Betreuung eines definierten internationalen Kreises von Bestandskunden sowie Akquise neuer, potenzieller Kunden in bestehenden und alternativen Vertriebskanälen
- Analyse der Umsatzentwicklung, Forecastplanung und Erarbeitung von kunden- bzw. kanalspezifischen Strategien und Konzepten zur Umsatzsteigerung
- Vorbereitung und Durchführung strategischer Kundengespräche und Konditionsverhandlungen
- Einverkauf von Novitäten, Backlistberatung und Bestellaufnahme
- Bearbeitung von Reklamationen und Remissionen
- Enger Austausch mit dem inhouse Sales Team sowie der externen Sales Reps zur optimalen Betreuung am POS
- Vorbereitung und Umsetzung von Verkaufspräsentationen, Mailings und Angeboten, sowie regelmäßige Teilnahme an Messen und Tagungen
- Kundendatenpflege
- Backoffice-Tätigkeiten

gestalten steht seit über zwei Jahrzehnten für außergewöhnlich ästhetische Bücher zu Themen aus Architektur, Design, Outdoor, Reisen, Essen & Trinken und Lifestyle.

Was du mitbringst:

- Erfolgreiches Studium oder abgeschlossene Ausbildung, bevorzugt im Verlagswesen oder im Buchhandel
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Bereich Sales oder Key Account Management, idealerweise in der Verlagsbranche
- Berufliche Erfahrungen aus dem angrenzenden Bereichen Marketing wären von Vorteil
- Unternehmerisches Denken und ergebnis-, service- und lösungsorientiertes Handeln
- Sehr gute analytische Fähigkeiten und ein sicheres Zahlenverständnis
- Eine fokussierte, strukturierte und konzeptionelle Arbeitsweise
- Sicherheit im Umgang mit gängigen Office-Anwendungen (GSuite, Microsoft Office) und Erfahrung im Umgang mit ERP-Systemen setzen wir voraus
- Kommunikationstalent und Spaß am Austausch mit Menschen
- Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch, sowie verhandlungssichere Englischkenntnisse sind zwingend notwendig, gerne auch weitere Fremdsprachen
- Interesse an unserem Verlagsprogramm, Identifikation mit der Marke gestalten, sowie ein gutes Gespür für unsere Zielgruppe



Seit 2014 ergänzt Kleine Gestalten unser Portfolio um eine feine Auswahl an Kinderbüchern.

Wir bieten:

- Eine langfristige berufliche Perspektive in einem international bekannten Unternehmen
- Ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit Raum für Initiative
- Die Unterstützung eines motivierten und kollegialen Teams
- Eine angenehme Arbeitsatmosphäre in einem schönen Büro, mitten im Herzen von Berlin-Kreuzberg

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Wenn Du glaubst, dass das die ausgeschriebene Stelle genau dein Ding wäre, freuen wir uns Dich kennenzulernen. Bitte richte Deine aussagekräftige Bewerbung inkl. Gehaltsvorstellungen und frühestmöglichem Einstiegstermin an work@gestalten.com (Betreff: „STAFFx Sales Manager“).

gestalten engagiert sich für die Schaffung eines vielfältigen Umfelds. Wir begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/ Weltanschauung, Behinderung, Alter, Lebenssituation sowie sexueller Orientierung und Identität.