

Vertriebsmitarbeiter B2B (m/w/d)

Stell dir vor, du rufst jemanden an – und am Ende des Gesprächs sagt dein Gegenüber: **„Ich habe schon lange nicht mehr so offen über das gesprochen, was uns wirklich beschäftigt.“**

Das ist kein Zufall. Das ist deine Art, Vertrieb zu machen.

Wer wir sind:

Bei sanosense unterstützen wir Unternehmen dabei, Arbeitswelten zu schaffen, in denen Menschen ihr Potenzial entfalten, Verantwortung übernehmen und gerne Teil eines Teams sind. Wir begleiten Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer, Vorstände, Führungskräfte und Mitarbeitende dabei, Kultur, Zusammenarbeit und Führung nachhaltig weiterzuentwickeln. Du bist die Person, die diese Veränderung in Bewegung setzt – indem du die richtigen Menschen findest, Beziehungen aufbaust und ihnen zeigst, was möglich ist.

Was du bewirkst:

- Du identifizierst passende Unternehmen und sprichst Entscheiderinnen und Entscheider gezielt an.
- Du baust tragfähige Beziehungen auf – nicht über schnellen Produktverkauf, sondern über echtes Verstehen.
- Du führst erste Gespräche, qualifizierst Chancen und begleitest Interessenten bis zur Entscheidung.
- Du arbeitest eng mit unseren Beraterinnen und Beratern zusammen.
- Du entwickelst deinen Markt eigenverantwortlich weiter und schaffst die Grundlage für langfristige Kundenbeziehungen.

Was dich ausmacht:

- Du kommunizierst klar, hörst aufmerksam zu und willst wirklich verstehen, was Menschen und Organisationen bewegt.
- Du arbeitest strukturiert, verbindlich und übernimmst Verantwortung für deine Ergebnisse.
- Du bleibst auch in anspruchsvollen Situationen fokussiert und entwickelst dich kontinuierlich weiter.
- Erfahrung im B2B-Vertrieb ist von Vorteil, idealerweise im Umgang mit Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträgern.
- Erfahrung in Personal, Führung, Organisationsentwicklung oder Unternehmenskultur ist hilfreich, aber keine Voraussetzung.

Vertriebsmitarbeiter B2B (m/w/d)

Menschen gewinnen, die wirklich etwas verändern wollen.

Was dich erwartet:

- Vertrieb mit Wirkung: Du verkaufst keine Produkte von der Stange, sondern eröffnest Unternehmen die Möglichkeit, Führung, Zusammenarbeit und Kultur weiterzuentwickeln.
- Ein erprobter Vertriebsansatz: Du arbeitest mit einem klaren Ansatz, den wir gemeinsam weiterentwickeln und an deine Persönlichkeit anpassen.
- Ein kleines Team, inhabergeführt, arbeitet mit kurzen Wegen, hoher Eigenverantwortung und regelmäßigem Austausch.
- Wachstum mitgestalten: Entwicklung orientiert sich bei uns nicht an Hierarchiestufen, sondern an Verantwortung, Wirkung und persönlichem Wachstum.


Rahmenbedingungen:

Die Stelle ist in Vollzeit zu besetzen. Die Tätigkeit ist hybrid möglich; regelmäßige monatliche Team-Meetings finden in unserem Büro im Medical Valleys Forchheim statt. Eine Reisetätigkeit ist nicht erforderlich, persönliche Kundentermine vor Ort gehören dazu. Das Gehaltsmodell besteht aus einem festen und einem variablen Anteil. Die Einarbeitung erfolgt strukturiert nach Plan. Wir arbeiten mit einem CRM-System sowie den gängigen Office-Anwendungen.

Klingt nach dir?

Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

Schreib uns, warum du glaubst, dass du zu sanosense passt – und warum du Lust hast, gemeinsam mit uns Unternehmen dabei zu unterstützen, bessere Arbeitswelten zu gestalten.

 Bewerbung und Fragen gerne an: info@sanosense.de oder telefonisch unter 09191 – 13000-0.

sanosense AG

Kultur wirksam gestalten. Für Unternehmen, die bereit sind, wirklich zu führen.