

Sales Manager (m/w) Deutschland

Our mission is to build a global platform for successful high-volume photography.

fotograf.de ist das führende Onlineshopsystem für Fotografie in Deutschland, Österreich, Frankreich und England. Unsere Nutzer – professionelle Fotografen – setzen die fotograf.de Technologie ein, um Millionen Fotos (insb. von Events oder aus Schulen und Kindergärten) an ihre Kunden zu verkaufen.

Deine Mission

Deine Mission ist es, professionelle Fotografen nach deren Registrierung a) von fotograf.de und dem Onlineverkauf zu überzeugen und b) diese zu begleiten bis sie ihren gesamten Fotoverkauf erfolgreich mit uns absolvieren. Die Position erfordert daher einen starken Sales Fokus und die intrinsische Motivation, unsere Fotografen in geschäftlichen Belangen erfolgreich zu machen.

Du bist sowohl Unterstützer, als auch als zuverlässiger Ansprechpartner für geschäftliche Fragestellungen deiner Fotografen. Natürlich wirst du in den ersten Wochen und Monaten intensiv hierfür geschult. Für technische Detailfragen steht den Fotografen unser Customer Service Team zur Verfügung.

Deine Aufgaben:

- Telefonische Neukundenakquise – insbesondere von Fotografen, die sich bei uns zu einem 14-tätigen Test angemeldet oder ein eines unserer Whitepaper / Leitfäden heruntergeladen haben
- Beratung der Fotografen damit diese erfolgreich Ihren Fotoverkauf mit uns abwickeln
- Kommunikation von Verbesserungsmöglichkeiten unserer Software an das Product Management
- Enge Zusammenarbeit mit Torsten Krone sowie mit den Bereichen Marketing und Customer Service
- Je nach Profil: Besuch größerer Kunden in Deutschland und Österreich (nicht häufiger als 1 – 2 Tage pro Monat)

Keine leichte Aufgabe, aber wir unterstützen dich durch unser Expertenwissen.

Dein Profil:

- Du hast mindestens zwei Jahre Erfahrung im Vertrieb
- Erfahrungen im Bereich der Fotografie sind von großem Vorteil, jedoch keine Voraussetzung
- Du hast ein gutes technisches Verständnis und den Drive unsere Kunden davon zu überzeugen, alte Verhaltensweisen über Board zu werfen
- Du besitzt sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse (Englisch ist unsere Unternehmenssprache)
- Startup-Mentalität: Engagement, Belastbarkeit, Spaß an der Arbeit und der Wunsch, gemeinsam Großes zu schaffen!
- Last but not least: Du passt auch persönlich gut in unser Team

Unser Angebot

- Spannende Aufgaben mit attraktiven Perspektiven in einem innovativen und schnell wachsenden Unternehmen
- Reichlich Eigenverantwortung und Gestaltungsfreiräume für deine Ideen und dein Engagement
- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen und eine sympathische internationale Unternehmenskultur
- Ein tolles Büro im schönen Prenzlauer Berg
- Kostenlose Getränke, gesunde Snacks, Müsli und spannende Teamevents

Das ist die Herausforderung, die du suchst?

Wir freuen uns auf deinen aussagekräftigen CV inklusive deiner Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellungen. Kontaktiere uns gerne auch bei Fragen vorab über jobs@fotograf.de. Deine Ansprechpartnerin ist Ana Walka.

Beginn: Flexibel | **Dauer:** Unbefristet | **Ort:** Berlin | **Umfang:** Vollzeit