

Wir vermitteln Spitzen-Vertriebler



**Deine neue
Heimat!**

Im Vertrieb.

Anthony Steffan
Personalberater &
Vertriebsexperte

WAXTUM500. Die Personalberatung für CRM- und Customer-Experience-Management

2

„Wir sind Vertrieb!“

Seit 1995 sind Vertriebs- & Personalthemen im Mittelstand unser täglich Brot. Als spezialisierte Personalberatung mit Sitz in Dresden und weiteren Standorten in Deutschland liegt unser Fokus auf der Vermittlung von Fach- und Führungskräften im Vertrieb.

Jobs in den
Bereichen
Software,
Maschinenbau
& Produktion

Dank unserer langjährigen Erfahrung und ausgezeichneten Reputation begleiten wir Vertriebsmitarbeiter in ganz unterschiedlichen Positionen:

Account
Manager

Vertriebsassistent

Sales
Development
Representative

Head of Sales

Sales
Manager

Vertriebspositionen

Key Account Manager

Projektmanager

Vertriebsingenieur

Business
Development
Manager

Customer Success
Manager

Warum mit uns? – Deine Vorteile als Bewerber

Mit uns hast Du einen Partner an Deiner Seite, der Dich von Anfang an persönlich betreut. Wir sorgen dafür, dass Du:

- ⚡ durchschnittlich **3 Jobangebote bekommst**
- ⚡ **ehrliches Feedback** erhältst - statt standardisierter Absagen
- ⚡ schneller durch den Bewerbungsprozess gehst
- ⚡ genau weißt, was Dich bei einem Unternehmen erwartet – von den Unternehmenswerten bis zur Führungskultur
- ⚡ nicht in einer anonymen Datenbank landest, sondern **direkt mit Entscheidern** ins Gespräch kommst

Was ist das Besondere? – Unsere enge Partnerschaft mit modernen, mittelständischen Unternehmen

Wir arbeiten mit unseren Kunden langfristig und direkt auf der Entscheiderebene zusammen – mindestens sechs Monate oder noch länger. Dadurch gewinnen wir echte Einblicke und fungieren als eine erweiterte HR-Abteilung und kennen:

- ⚡ viele Mitarbeiter, das Arbeitsklima und den Führungsstil
- ⚡ tatsächliche Rahmenbedingungen plus Gehalt, Benefits, Karrierewege
- ⚡ die reale Bonität und Zukunftsperspektive des Unternehmens

Das bedeutet für Dich: Wir geben Dir Informationen, die Du sonst nicht bekommen würdest. Damit ermöglichen wir ein echtes Matching von Kandidat und Unternehmen.

recruitingPLUS – Mehr als Vermittlung

Unser Service endet nicht beim Vorstellungsgespräch - und das ist uns auch sehr wichtig!

Vorauswahl & Bewerbermanagement: Wir bereiten Dich optimal auf Gespräche vor.

OnBoarding-Begleitung: Auch nach der Zusage sind wir an Deiner Seite.

Mentoring und Weiterbildung: Wir können Vertrieb und bilden Spitzen-Vertriebler selbst aus.

Absagemanagement: Klare Rückmeldungen mit echten Tipps - statt Funkstille.

Kurz gesagt: Wir bringen Dich schneller, direkter und gezielter an Dein Ziel – den nächsten Schritt in Deiner Vertriebskarriere.

Kollegialer Customer Success & Projekt Manager für CRM-Lösungen (m/w/d)

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen neuen Kollegen, der in Dresden, aber auch remote oder hybrid arbeiten kann. Natürlich nehmen wir nicht nur Männer, sondern auch Frauen - und jeden, der sich berufen fühlt!

Aber zu aller erst:

Wer sind wir überhaupt?

Sellmore ist ein familiär geführtes Beratungsunternehmen für CRM-Lösungen mit Hauptsitz in Dresden und weiteren Standorten in Deutschland. Seit 2011 unterstützen wir mit 38 Teamplayern namhafte Kunden wie Siemens, Bora oder FotoFinder in der D-A-CH-Region.

Wir sind herstellerunabhängig und betreuen CRM-Projekte rund um Salesforce, CAS genesisWorld, CAS Merlin, Sage CRM, Zoho CRM, Microsoft Dynamics 365 Sales und Smart WE – von der Beratung über die Einführung bis zur Integration.

Für unsere laufenden CRM-Projekte bei Bestandskunden suchen wir ein bis zwei neue Teamkollegen, die Lust haben, unsere Kunden weiter zu betreuen und deren Projekte weiter zu entwickeln.

Du hast schon erste Berufserfahrung gesammelt oder bist bereits ein erfahrener Account oder Key Account Manager?

Du suchst eine langfristige Perspektive in einem Team, das sich gegenseitig unterstützt und wo Du wirklich etwas bewegen kannst?

Dann bist Du bei Sellmore genau richtig!

Was genau sind Deine Aufgaben?

Nach sorgfältiger fachlicher Einarbeitung in unsere CRM-Lösungen und internen Prozesse sowie die Integration ins Team bekommst Du Stück für Stück CRM-Projekte und die zugehörigen Kunden übertragen und betreust diese eigenverantwortlich und langfristig.

Du wirst und bist erster Ansprechpartner für Deine Kunden und hast dabei sehr viele Freiräume und Gestaltungsmöglichkeiten.

Dabei stehen Dir unsere Teamkollegen persönlich wie fachlich jederzeit mit Rat und Tat unterstützend zur Seite, damit Du nicht ins Schlingern kommst und unsere Kunden glücklich und zufrieden sind.

Dein Tagesgeschäft besteht daraus, mit Kunden über intelligente und moderne Anpassungen bzw. Erweiterungen ihres CRM-Systems zu sprechen, Anforderungen zu spezifizieren, in einem Lastenheft zu dokumentieren und mit dem internen Fachteam abzustimmen.

Kollegialer Customer Success & Projekt Manager für CRM-Lösungen (m/w/d)

5

Die technische Umsetzung vereinbarter Änderungen und Verbesserungen übernimmt das Team der Software-Entwicklung, Deine Aufgabe ist der Dialog und die Abstimmung mit unseren Kunden und die Weiterentwicklung der CRM-Projekte.

Dazu telefonierst Du regelmäßig mit Deinen Kunden, nach Bedarf führst Du auch Video-Konferenzen durch und wenn es Sinn macht, vereinbarst Du mit Deinen Ansprechpartnern Vor-Ort-Termine, entweder zur Abstimmung, für einen Workshop, eine Schulung oder zur persönlichen Kontaktpflege.

Was Du mitbringen solltest

- mind. 1–2 Jahre Berufserfahrung nach abgeschlossenem Studium (Wirtschaftswissenschaften, BWL, o. ä.) – auch Quereinsteiger mit Drive sind willkommen
- erste Erfahrung im Projektmanagement und/oder in der Beratung, Einführung bzw. kundenspezifischen Weiterentwicklung von Software-Lösungen
- Verständnis für Vertriebsprozesse oder eigene Erfahrungen im Vertrieb
- Kommunikationsstärke, sicheres Auftreten und Kundenorientierung
- Organisationsgeschick, Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- Reisebereitschaft in reduziertem Umfang
- Deutsch fließend in Wort und Schrift

Was Dich bei uns erwartet

Kleines, starkes Team:

11 Kolleg:innen im Account-Management, die zusammenhalten und sich gegenseitig supporten.

Schnelles Ankommen & persönliches Wachstum:

Ein erfahrener Mentor begleitet Dich in der Einarbeitung – damit Du Dich schnell zurechtfindest und weiterentwickeln kannst.

Vielfältige Projekte & Kundenkontakt:

Du betreust eigene Kunden und CRM-Projekte, entwickelst individuelle Lösungen und bist zentrale Schnittstelle zum Entwicklerteam.

Eigenverantwortung & Gestaltungsspielraum:

Von Anfang an übernimmst Du Verantwortung – Deine Ideen sind gefragt!

Flexibles Arbeiten:

Hybrides Arbeiten ist bei uns Standard: Remote, Home Office, vor Ort beim Kunden oder im Office – Du gestaltest Deinen Arbeitsalltag selbst

Kollegialer Customer Success & Projekt Manager für CRM-Lösungen (m/w/d)

6

Attraktive Benefits:

- Jahresgehalt: 48.000 - 80.000 Euro (je nach Erfahrung & Qualifikation)
- BahnCard 50 (1. Klasse)
- Dienstwagen nach Absprache (auch zur privaten Nutzung)
- Firmenkreditkarte
- Übernahme von Spesen & Übernachtungen
- Flugreisen nach Bedarf
- lockere Firmen-Events

Warum Du zu uns passt

Du suchst ein Umfeld, in dem Teamgeist, Professionalität und Spaß an der Arbeit keine Widersprüche sind?

Du willst gestalten, nicht nur verwalten?

Du willst nicht untergehen im Konzern, sondern wirklich sichtbar und wirksam sein?

Dann ist **Sellmore** der richtige Ort für Dich!

Jetzt bewerben – direkt und unkompliziert

Nimm Kontakt zu uns auf, wir melden uns innerhalb kurzer Zeit mit einem Feedback bei Dir zurück!

Dein Ansprechpartner:

Anthony Steffan
0351 87 44 830
as@waxtum500.com

Sellmore GmbH in Kooperation mit WAXTUM500

WAXTUM500 GmbH ist HR-Kooperations- und Vertrags-Partner für Personal- und Bewerbermanagement der Sellmore GmbH.

Stellenarten: Vollzeit

Arbeitsort:

Wiener Str. 54

01219 Dresden

www.sellmore.de

**Deine
Zukunft
im
Vertrieb**



Dein Ansprechpartner:

Anthony Steffan

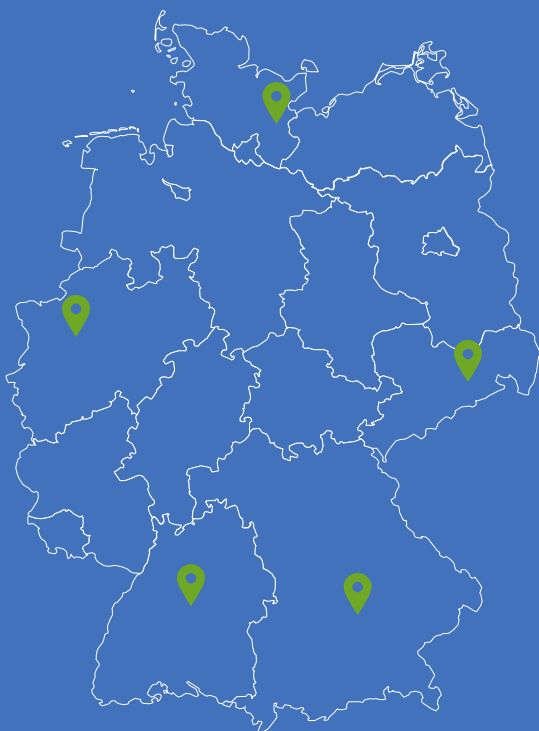


0177 77 44 100



as@waxtum500.com

Auf bald im Gespräch!



0351 87 44 830



WAXTUM500.com



WAXTUM500 GmbH
Beilstr. 22
01277 Dresden



WAXTUM500