



Die K5 spannt das NETZWERK DES HANDELS VON MORGEN

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir eine*n

Sales & Partner Manager (m/w/d)

Die **K5** ist die führende Anlaufstelle für die aufstrebende E-Commerce Szene. Mit unserer Maxime **#learnfromthebest** vernetzen und versorgen wir alle relevanten Entscheider- und Macher*innen mit **Insights und Best Practices aus der E-Commerce Branche**, um in der dynamischen Handelswelt den Überblick zu behalten und voneinander zu lernen. Mit unserem digitalen **K5 KLUB** bieten wir dem Onlinehandel eine hochwertige Streaming Plattform zur Weiterbildung & für neue Impulse rund um den Retail. Weitere Lern- und Inspirationsformate sind unser Livestream **K5 TV**, die Shop-Bewertungsplattform **K5 SHOP INSIGHTS**, unsere **K5 PODCASTS** und der **SHOP USABILITY AWARD**. Unser Flaggschiff – die **K5 FUTURE RETAIL CONFERENCE** – versammelt einmal im Jahr mit über 5.000 Teilnehmer*innen in Berlin die Elite der digitalen Handelsszene.

Deine Aufgaben

- Betreuung unserer Partner und Bestandskunden
- Pflege und Ausbau von Kundenbeziehungen inkl. aktiver und selbst gesteuerter Salesaktivitäten
- Erstellung von kundenspezifischen Angeboten und Dokumenten
- Ansprechpartner für die Abwicklung von Partnerbuchungen
- Sicherstellung der zeitnahen und reibungslosen Vertragsabwicklung
- Erfassung und Dokumentationen relevanter Aktivitäten im CRM-System
- Akquise von Neukunden

Das zeichnet Dich aus

- Proaktive, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Spaß am Kundenkontakt in deutsch und englisch (schriftlich und telefonisch)
- Argumentations- und Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Begeisterung und Einsatzfreude im Bereich Verkauf
- Sicheres Auftreten, positive und kundenorientierte Grundeinstellung
- Kenntnisse und Erfahrungen mit Hubspot wären von Vorteil

Und das bieten wir Dir

- Eine individuelle Einarbeitung, die auf bisherigen Fähigkeiten und Erfahrungen basiert
- Eine Karriere als Spezialist im Sales- und Partnermanagement
- Familiärer Zusammenhalt
- Flache Hierarchien und Handlungsspielräume
- Fortbildung und Netzwerkausbau werden bei uns Groß geschrieben
- Eigene Ideen einbringen

Wenn Du Dich für diese Position interessierst, dann sende uns Deine Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltswunsch und frühester Eintrittstermin) an recruiting@k5-gmbh.com. Wir freuen uns darauf, Dich kennen zu lernen!