

Vertriebsmitarbeiter Nordsee (w/m/d)

Hilf uns Holidu an der Nordsee bekannt zu machen und unterstütze unsere Partner bei der Vermarktung ihrer Häuser!

Hinter dem Münchner Start-up Holidu steht ein Team von Reise- und Technologie-Enthusiasten, die gemeinsam die Suche nach Ferienhäusern so einfach wie möglich gestalten möchten.

Dein zukünftiges Team: Du wirst eines der ersten Mitglieder eines brandneuen und jungen Teams und berichtest direkt an unseren Area Lead Sales Nordsee Boris. Während du ständig mit dem DACH Team in München in Kontakt bleibst, arbeitest du mit vielen Freiheiten und Eigenverantwortung in unserer lokalen Niederlassung in Hamburg und genießt dort die schöne Landschaft während deiner Geschäftsreisen.

Standort: Hamburg, Deutschland

Deine Aufgabe auf unserer Reise

- Identifikation von potentiellen Partnern.
- Auf- und Ausbau neuer und vorhandener Kundenbeziehungen.
- Präsentation unseres Produkts und Service, Angebotsverfolgung und abschlussorientierter Verkauf.
- Nutzung vielzähliger Vertriebsinstrumente: von Kaltakquise am Telefon bis hin zu Business Trips.
- Betreuung neuer Kunden vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss.
- Intensive Zusammenarbeit mit deinen Kollegen aus dem Account Management.
- Dokumentation und Reporting in unserem CRM-System.

Was dich erwartet

- Neueste Technologien in allen Bereichen unseres schnell-wachsenden Start-ups.
- Ein diverses, internationales Team mit hoher Motivation großartige Ziele zu erreichen.
- Flache Hierarchien, Verantwortung und Freiraum für deine eigenen Ideen.
- Intensive Einarbeitungsphase und kontinuierliche Trainings.
- Beständiges Lernen von erfahrenen KollegInnen und MentorInnen.
- Echte Teamarbeit und viel Spaß während und außerhalb der Arbeitszeit.
- 28 Urlaubstage um auch selbst auf Reisen zu gehen.

Dein Rucksack ist gefüllt mit

- Profunden Erfahrungen im Vertrieb und tiefem Verständnis für Vertriebsprozesse.
- Einer kaufmännischen Ausbildung, z.B.: zum Versicherungskaufmann oder Immobilienmakler, oder einem abgeschlossenen Studium in einem vertriebsrelevanten Umfeld.
- Einer kundenorientierten Arbeitsweise und Leidenschaft für Ferienunterkünfte.
- Umsetzungs- und Abschlussstärke sowie Ziel- und Erfolgsorientierung.
- Ausdauer, Freude am aktiven Verkauf sowie hoher Eigenmotivation.
- Analytischen Verständnis von Sales KPIs.
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und fortgeschrittenen Englischkenntnissen.
- Führerschein B.

Bereit für deine Reise mit uns?

Besuche uns [holidu.de/careers](https://www.holidu.de/careers) um mehr über die Stelle zu erfahren und dich zu bewerben.

Deine erste Ansprechperson ist Simon aus dem HR Team.

Wir freuen uns darauf dich kennenzulernen!