

Digital Sales Specialist & Performance Manager (m/w/d) (Full-time | Köln)

Sie sind Digital Sales Specialist (m/w/d) und suchen nach neuen Herausforderungen in einem spannenden und agilen Arbeitsumfeld? Dann sind Sie bei uns richtig! Wir bieten einen Job mit Zukunft. Bei uns gestalten Sie die Digitalisierung der Energie- und Wasserwirtschaft Deutschlands aktiv mit. Werden Sie Teil eines dynamischen und flexiblen Teams und profitieren Sie von einer langfristigen sowie sicheren Perspektive.

Hinter 450connect steht eine Gesellschafterstruktur aus mehr als 70 Energie- und Wasserversorgungsunternehmen, deren langjährige Erfahrung und technische Expertise uns wesentlich beim Aufbau und Betrieb der Kommunikationsplattform unterstützt. Diese umfasst zu gleichen Teilen Alliander, E.ON, ein Konsortium regionaler Energieversorger sowie die Versorger-Allianz 450, zu der zahlreiche Stadtwerke, Energie- und Wasserversorger und die EnBW-Tochter Netze BW gehören.

Aufgrund unseres stetigen und permanenten Wachstums suchen wir Sie als **Digital Sales Specialist & Performance Manager (m/w/d)**

Wir bieten:

- Abwechslungsreiches Aufgabenspektrum und eigenverantwortliches Arbeiten
- Zukunftsorientierter Arbeitsplatz in einer krisensicheren Branche
- Attraktives Vergütungspaket
- Unbefristeter Anstellungsvertrag
- 46 Wochen Arbeitgeberzuschuss zum Krankengeld
- Intensive und individuelle Einarbeitung
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit des mobilen Arbeitens
- Modernes Büro mit höhenverstellbaren Tischen, Klimaanlage, barrierefreie Räumlichkeiten
- Kollegiales Umfeld, kurze Entscheidungswege und offene Kommunikation
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und regelmäßige Schulungen
- Inhouse-Deutsch- und Englischunterricht bei Bedarf
- Betriebliche Altersvorsorge mit 20% Arbeitgeberzuschuss
- Technische Ausstattung (Notebook, Docking Station, Bildschirm, Mobiltelefon)
- Erstklassige überregionale und regionale Verkehrs-Anbindung sowie kostenlose Mitarbeiter-Parkplätze (einschließlich kostenpflichtiger E-Ladestationen eines Drittanbieters)
- Monatlicher steuer- und SV-freier Fahrtkostenzuschuss in Höhe von 50,00€
- Mitarbeitererevents

Ihre Aufgaben:

- Sie kennen sich operativ und konzeptionell mit den marktüblichen CRM-Systemen, insbesondere mit HubSpot, sehr gut aus.
- Sie erarbeiten eine Strategie und entsprechende Maßnahmen für die Verbesserung der Datenqualität im

- vorhandenen CRM-System aus und setzen diese um
- Sie beraten und unterstützen das Vertriebsteam bei der Umsetzung der ausgearbeiteten Maßnahmen und tauschen sich vor der Umsetzung von übergeordneten Kampagnen mit der Vertriebsleitung, dem Vertriebsteam und den Kollegen aus Marketing, Produkt-, Kundenmanagement, sowie Marketing und PR aus
 - Sie beobachten und bewerten die Markt- und Wettbewerbsveränderungen mithilfe von Analysen und Kundenrückmeldungen
 - Sie integrieren den Sales-Pitch in die digitale Customer Journey, tragen zur Steigerung des Up- und Cross-Sellings und zur Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsautomatisierung bei

Ihr Profil:

- Sie haben eine kaufmännische Ausbildung oder ein betriebswirtschaftliches Studium abgeschlossen oder bringen eine vergleichbare Qualifikation mit
- Sie weisen erste Berufserfahrung im Bereich Digitalisierung/Automatisierung von Vertriebsprozessen auf
- Sie besitzen eine hohe Affinität zum Vertrieb und digitalen Technologien und sind geübt im eigenständigen Planen und Durchführen von digitalen kanalspezifischen Sales-Kampagnen
- Sie bringen Erfahrung in CRM-Systemen, vorzugsweise Hubspot, mit
- Sie verfügen über gute Kenntnisse in der wirtschaftlichen Bewertung und Steuerung von digitalen Geschäftsprozessen
- Sie stehen für eine selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise und besitzen eine ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab

WIR VERBINDEN – Menschen und Technik. Wollen Sie ein Teil davon werden?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Ansprechpartner: Sabine Maiwaldt (bewerbung@450connect.de)

Requirements (knowledge, experience)	Vertriebsassistentz, Projektmanagement, Digitalisierung, Automatisierung, Telekommunikation
Place of employment	50829 Köln-Ehrenfeld, Deutschland
Field of activity	Sales
Job type	Full-time
Career level	With Experience

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.com/w/JO-M9F-F3A>*