

#ichmagsdigital

SYMPATHISCHE MENSCHEN.  
GUTE IDEEN.

dotSource®

## Sales Manager (m/w/d)

dotSource, das sind über 200 Digital Natives mit einer Mission: Kundenbeziehungen digital zu gestalten. Seit 2006 unterstützen wir Unternehmen bei der digitalen Transformation. Gemäß dem Anspruch »Digital Success right from the Start« entwickeln und realisieren wir skalierbare Digitalprodukte. Unserer Kompetenz vertrauen Unternehmen wie EMP, BayWa, Axel Springer, hagebau, C.H. Beck, Würth und Stabilo. Mehr unter [www.dotSource.de](http://www.dotSource.de).

### 6 GRÜNDE, WARUM DU TEIL DER DOTSOURCE WERDEN SOLLTEST:



Von Beginn an: spannende Projekte mit namenhaften Kunden, herausfordernden Aufgaben und Verantwortung.



Getränke-Flatrate, Obstkörbe, Tischkicker, Teamevents, Office-Partys – hier herrscht familiäres Feeling.



Du bekommst ständig neue Chancen, Dich weiterzuentwickeln und das Wachstum der dotSource aktiv mitzugestalten.



Unser dotSource BootCamp garantiert Dir ein schnelles Onboarding.



Deine Work-Life-Balance liegt uns am Herzen – flexible Arbeitszeiten, Zeitkonto, Fitnessförderung und vieles mehr.



Und das Wichtigste:  
**WIR FREUEN UNS AUF DICH!**

Mehr unter [www.dotSource.de](http://www.dotSource.de)

### DAS ERWARTET DICH:

- Gewinnung neuer Kunden und spannender Digitalprojekte
- Beratung, Betreuung und Kontaktpflege zu bestehenden Kunden
- Gestaltung von Angeboten und Verträgen
- Marktbeobachtung und aktive Verfolgung der Entwicklung folgender Themen: CRM, PIM, Online Marketing, Marketing Automation, E-Commerce und CMS
- Besuch von Messen und Veranstaltungen
- Erfolgskontrolle der Vertriebsaktivitäten

### DAS BRINGST DU MIT:

- Erfolgreich abgeschlossenes wirtschafts-, ingenieur- oder geisteswissenschaftliches Studium bzw. eine vergleichbare technische Qualifikation oder informationstechnische Berufsausbildung
- Sehr gute Kenntnisse im Vertrieb und im kundenorientierten Arbeiten
- Erfahrung in der Beratung aller Themen, die Marketing, Vertrieb und Services digitalisieren (PIM, CRM, CMS, OM, E-Commerce, Marketing Automation)
- Strukturierte Arbeitsweise sowie eigenständige Entscheidungsfindung
- Kontaktfreudigkeit und Argumentationsstärke
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten, auch in Englisch
- Reisebereitschaft, Teamfähigkeit, Flexibilität und Eigeninitiative

### Kontakt

Du magst es digital? Dann bewirb Dich jetzt per E-Mail an [jobs@dotSource.de](mailto:jobs@dotSource.de)

#### Head Office Jena

Goethestr. 1  
07743 Jena

Ansprechpartnerin:  
Nicole Schreiber

FON +49 (0) 3641 797 9004  
FAX +49 (0) 3641 797 9099  
MAIL [Jobs@dotSource.de](mailto:Jobs@dotSource.de)

#### Office Leipzig

Hainstr. 1-3  
04109 Leipzig

#### Office Berlin

Hardenbergstr. 9  
10623 Berlin

Die wissenschaftlichen Arbeiten bei dotSource werden regelmäßig auf unserer Forschungsplattform dotSource Labs veröffentlicht:

[www.dotSource.de/labs](http://www.dotSource.de/labs)

[www.dotSource.de/Karriere](http://www.dotSource.de/Karriere)  
[www.facebook.com/dotSourceJena](https://www.facebook.com/dotSourceJena)

#### Ein Auszug unserer Referenzen:

