



Sales Consultant

NRW, Hessen, Rheinland-Pfalz, Niedersachsen

Dein Herz schlägt für begeisterte Kund:innen,
Wachstum und Erfolg...

...dann werde Teil unserer Erfolgsgeschichte als
Sales Consultant!

www.ventopay.com/jobs

Du bist motiviert, arbeitest gerne im Team und suchst nach einer neuen Herausforderung? Dann bist du bei uns richtig! ventopay ist die führende Plattform für Digitalisierung und Innovation in der Gemeinschaftsverpflegung. Die Produktpalette beinhaltet neben einem umfassenden Kassen-, Bezahl- und Abrechnungssystem auch Employer Branding Lösungen in Form von Apps und Websites. Zur weiteren Verstärkung unseres über 60-köpfigen „Team mocca®“ suchen wir einen (m/f/d):

Sales Consultant – Kassen- & Bezahlsysteme NRW, Hessen, Rheinland-Pfalz, Niedersachsen

Deine Aufgaben

- Du begeisterst Bestandskunden, gewinnst Neukunden und erarbeitest gemeinsam mit diesen innovative Gesamtlösungen. Die Kaltakquise dafür übernimmt unsere Pre-Sales-Abteilung.
- Du erstellst eigenständig die Angebote und führst Vertragsverhandlungen durch.
- Du verantwortest die verlässliche und ordentliche Übergabe der Kunden nach Vertragsabschluss an unser Projektteam.
- Du nimmst an diversen Messen, Kongressen und Kundenveranstaltungen teil und baust dir ein Netzwerk innerhalb der Branche auf.
- Du reportest regelmäßig und verlässlich mittels CRM.

Was wir erwarten

- Du bringst erste Erfahrung im B2B-Vertrieb von beratungsintensiven Produkten oder Consulting mit und bist IT-affin
- Idealerweise verfügst du bereits über Erfahrung in einem der besagten Marktsegmente
- Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Eine selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Reisebereitschaft innerhalb deines Vertriebsgebiets
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und Führerschein der Klasse B

Was kannst du von uns erwarten?

- Ein Einstiegsgehalt i.H.v. 60.000,- EUR Jahresbrutto (inkl. Provision), einen Firmenwagen, der auch privat genutzt werden kann, sowie einen Laptop und ein Smartphone für deine beruflichen Anforderungen. Zusätzlich einen täglichen Essenszuschuss in der Höhe von EUR 6,00.
- Wir bieten flexible Arbeitszeitmodelle, die auch Homeoffice ermöglichen.
- Wir sind ein stabiles, inhabergeführtes Unternehmen mit mehr als 20 Jahren Branchenerfahrung. Als Marktführer mit internationalen Topkunden setzen wir neueste Technologien ein und sind Innovationsführer.
- Wir sind ein junges und top motiviertes Team mit flachen Hierarchien, kurzen Abstimmungswegen und großem Zusammenhalt. Wir schätzen ein offenes und wertschätzendes Miteinander – mitgestalten und der Blick über den Tellerrand sind erwünscht und begrüßt!
- Weiterentwicklung ist dir wichtig? Uns ebenso. Wir erkennen Potenziale, stärken deine Stärken und schaffen Möglichkeiten, dich zu fördern.

Wir bieten ein attraktives und marktkonformes Gehalts- und Provisionsmodell und legen es gemeinsam, je nach Qualifikation und Erfahrung, fest. Wir freuen uns auf deine Bewerbung an Ute Panzer, verantwortlich für Market & Growth: