



Sales Consultant e-Commerce (m/w/d)

Du bist kommunikationsstark, arbeitest zielgerichtet an Leads, bringst Eigeninitiative mit und hast Lust, Deine Expertise im B2B Vertrieb im e-Commerce-Umfeld aktiv einzubringen und mit uns zusammen durchzustarten? Als Sales Consultant in unserem Team berätst Du potenzielle Kunden zu modernsten e-Commerce- und Digital Commerce Lösungen, führst erste Beratungsgespräche, qualifizierst Leads und begleitest diese bis zur Angebotsphase. Dabei arbeitest Du eng mit unserem Consulting- und Marketing Team zusammen.

 **VOLLZEIT**

 **Muenchen**

DEINE MISSION

- Du führst erste Calls mit potenziellen Kunden und sprichst sie gezielt an, um Leads zu qualifizieren und erste Consulting Gespräche auf fachlicher Ebene zu führen.
- In den Beratungscalls überzeugst Du mit Deinem Verständnis für digitale Geschäftsmodelle, erfasst Kundenbedarfe präzise und analysierst diese kompetent.
- Gemeinsam mit unseren Consultants bereitest du individuelle Pitch-Präsentationen vor, die passgenau auf die Herausforderungen unserer Kunden im E-Commerce-Umfeld zugeschnitten sind.
- Du erstellst Grobkostenangebote als ersten Schritt zur Angebotsphase, um realistische Erwartungen zu setzen und Kunden transparent zu beraten.
- Du baust eine saubere Sales-Pipeline in HubSpot auf, indem Du Leads systematisch qualifizierst, pflegst und den Überblick über Deine Kontakte behältst.
- Im Partner Management bist Du aktiv – Du führst regelmäßige Calls und Meetings mit unseren Applikationspartnern durch, um gemeinsam Digital-Commerce-Projekte voranzutreiben.

DEIN PROFIL

- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder ein Studium im Bereich Wirtschafts-, Kommunikations- oder Sozialwissenschaften erfolgreich abgeschlossen.
- Du bringst idealerweise eine mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Dienstleistungen, Software-Lösungen oder e-Commerce-Lösungen mit, idealerweise auf Professional/Senior Level
- Starke Kommunikationsfähigkeiten, ein Growth Mindset, und ausgeprägte Eigeninitiative sowie strategische Beratungskompetenz zeichnen Dich aus.
- Der direkte Kundenkontakt – egal ob telefonisch, per Videocall oder persönlich – bereitet Dir große Freude.
- Auf fachlicher Ebene kannst Du mitdenken und Kunden im e-Commerce-Umfeld kompetent beraten, denn Du verfügst über ein fundiertes Verständnis für Technologien, digitale Geschäftsmodelle und e-Commerce Strategien
- Du bringst Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau sowie sehr gute Englischkenntnisse mit.
- Im Umgang mit MS Office bist Du routiniert, Erfahrungen mit CRM-Systemen, insbesondere

- Du bleibst dran: Termine, Follow-ups und Nachfassaktionen gehören zu Deinem Tagesgeschäft, bis der Deal final abgeschlossen ist.
 - Fachlichen Content erstellst oder unterstützt Du, damit Präsentationen und Kampagnen immer mit Mehrwert überzeugen.
 - Kommunikationsstärke, Eigeninitiative, Hartnäckigkeit, Self-Driven Mentalität und Teamgeist sind für Dich selbstverständlich.
- HubSpot, sind ein Plus.
 - Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region (ca. 10–20 %) ist für Dich selbstverständlich.

[Jetzt bewerben](#)

Unsere Benefits

DEINE BENEFITS

- **Attraktives Gehaltspaket mit tollen Extras:** Wir sind an einer langfristigen Zusammenarbeit mit Dir interessiert und bieten Dir neben einem unbefristeten Arbeitsverhältnis ein Paket mit bspw. betrieblicher Altersvorsorge, Jobrad, Kindergarten- oder Fahrtkostenzuschuss.
- **Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum Homeoffice:** für eine ausgeglichene Work-Life-Balance.
- **Flache Hierarchien und feste Teams:** Du arbeitest in einem festen Team mit einem familiäres Arbeitsklima und offenem Austausch auf Augenhöhe – gerne auch nach Feierabend (in unserem neuen Showroom oder am Pool im Garten).
- **Persönliche Weiterentwicklung für Deinen Karrierepfad:** Wir erkennen Dein individuelles Potential und fördern Dich gezielt durch unser Mentoringprogramm und Leadershipinitiativen.
- **Wavedays, MeetUps, Hackathons und Konferenzen für Deine fachliche Weiterentwicklung:** Wir bieten Dir vielfältige Möglichkeiten, um deinen Horizont zu erweitern, Du kannst z. B. als Circle Lead Verantwortung übernehmen.
- **Verantwortung übernehmen:** Mit Deiner Erfahrung hast Du die Chance, Circle Lead zu werden und als Fachexperte/in eine interdisziplinäre Gruppe von Kollegen/innen aus unterschiedlichen Bereichen zu organisieren und weiterzuentwickeln.
- **Freiraum für deine Ideen und vertrauensvolle Zusammenarbeit auf Augenhöhe:** neue Impulse stoßen bei uns auf offene Ohren und werden aktiv weiterverfolgt und Du kannst schnell Verantwortung übernehmen.

UNSERE KULTUR

- **Vertrauen:** Wir vertrauen auf die Fähigkeiten unserer Mitarbeiter und Mitarbeiter vertrauen uns! Wir vertrauen darauf, dass unsere Mitarbeiter den Mut aufbringen mit uns neue Wege zu gehen und sich auf Experimente einlassen!
- **Weiterentwicklung:** Gemeinsam werden wir wachsen: Durch Schulungen, Wavedays, unsere Akademie und Mentoring von Kollegen/innen und Zertifizierungen in Magento, Shopware oder Spryker werden wir Deine Fähigkeiten erweitern!
- **Internationalität:** Wir sind stolz auf unsere kulturelle Vielfalt, Internationalität und länderübergreifende Teams an unseren drei Standorten in München, Opole und Barcelona. Verschiedene Perspektiven, Ansätze, Ideen, Kulturen, Leidenschaften und Lösungen formen unser herausragendes Team und unsere internationale Kultur!
- **State of the Art Technologie:** Software und Digitalität verändern sich in immer schneller und kürzeren Zyklen. Unser Output ist bestätigte handwerkliche Qualität in unseren Software-Lösungen mit State-of-the-Art Technologien.
- **Agiler Approach:** Wir glauben an die Stärke der agilen und selbstorganisierten Arbeitsweise in unseren Projektteams und arbeiten daher mit dem Scrum Framework.
- **e-Commerce live Erleben:** Neben unseren e-Commerce Projekten haben wir Inhouse einen Online Shop

"ABOUTWAVES" und einen Showroom, den man live erleben und mitgestalten kann!

Interessiert? Dann bewirb Dich jetzt – Sende uns Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellungen sowie Deines frühestmöglichen Einstiegstermins. Wir freuen uns schon darauf, Dich persönlich kennenzulernen!

JETZT BEWERBEN

*Dein Geschlecht ist uns übrigens egal. Wichtig ist, dass Du für uns und Deinen Job brennst und zu uns passt!