



Sales Manager (w/m) für die Bereiche B2C und B2B

lilacard wurde 2016 gegründet und ist ein aufstrebendes Start-up-Unternehmen aus Hannover, welches Anbieter und Nutzer über eine Vorteilskarte zusammenführt. lilacard bietet seinen Nutzern den halben Preis auf aktuell über 60 Partnerangebote aus den Bereichen Gastronomie, Kultur, Nightlife, Sport, Wellness und vieles mehr.

Du bist zielstrebig, motiviert und kannst Dich für neue Dinge begeistern? Vor-Ort-Termine beim Kunden und das Führen von Verhandlungsgesprächen machen Dir Spaß? Dann suchen wir Dich für den Ausbau unseres Sales-Teams: werde Teil unserer Erfolgsgeschichte!

Bei uns erwartet Dich ein klares und kommunikatives Umfeld sowie ein Team mit hands-on-Mentalität, das vollends hinter der Idee von lilacard steht. Mit Leidenschaft und Mut verwirklichen wir täglich neue Ideen und lassen Hannovers Freizeitlandschaft aufleben. Bei lilacard herrscht hohes Tempo und jeder Einzelne trägt tatkräftig zum Unternehmenserfolg bei.

Deine Aufgaben:

- Partner- und Neukundengewinnung im B2C oder B2B-Bereich
- Recherche und Organisation von Verkaufsmaßnahmen
- Umsetzung und Unterstützung bei verkaufsfördernden Maßnahmen
- Standortanalyse für Promotion-Einsätze

Dein Profil:

- Erfahrungen im Bereich Vertrieb
- Freude am telefonischen und persönlichen Kontakt mit Menschen
- Unternehmerisches Denken
- Flexibilität und Belastbarkeit
- Leidenschaft und Begeisterung für die Start-up-Welt

lilacard bietet Dir:

- ein kostenfreies lilacard-Abonnement für ein Jahr
- eine Sales Schulung
- unternehmerischen Gestaltungsspielraum und eigenverantwortliche Projektumsetzung
- eine provisionsbasierte Vergütung
- Flache Hierarchien und attraktive Entwicklungsmöglichkeiten

Zeit und Ort:

- Verfügbar: ab sofort
- Ort: Hannover

Bewerbung (kurzes Motivationsschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) bitte per Email an info@lilacard.de.
Bei Fragen sind wir telefonisch erreichbar unter +49 511 606 9083.

