



## B2B- und Kooperationsmanager (m/w/d)

VOLLZEIT

Potsdamer Platz 11, 10785 Berlin, Deutschland

Mit Berufserfahrung

28.07.20

Wir sind ein e-Commerce Unternehmen im Herzen der Hauptstadt Berlin. Aktuell beschäftigen wir bei der InnovaMaxx GmbH circa 200 Mitarbeiter aus 22 Nationen. So wurden wir für unseren Erfolg vom Magazin Focus als Wachstumschampion 2020, im Gründerszene Wachstumsranking in den Top 50 und in der FINANCIAL TIMES als eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen in Deutschland und Europa, im Jahr 2019, ausgezeichnet. Unsere Mitarbeiter teilen eine Leidenschaft für Innovationen. Bei uns zählt hohe Eigenmotivation, denn wir arbeiten als ein globales Team und unterstützen uns gegenseitig dabei, unser volles Potenzial auszuschöpfen.

Überzeuge Dich selbst und verschaffe Dir einen Einblick über folgenden Link: [https://youtu.be/bhKl1E\\_eHE4](https://youtu.be/bhKl1E_eHE4)

Wir suchen Dich als B2B- und Kooperationsmanager (m/w/d) zum 01.09.2020

### Dein Aufgabenbereich:

Du bist ein echter Saleshead was Neukundenakquise angeht und hast gleichzeitig Spaß daran bestehende Kundenbeziehungen auszubauen und weiter zu entwickeln? E-Commerce liegt Dir im Blut und Du brennst für innovative Produkte aus dem Sport- und Lifestyle Bereich?

Dann erwarten Dich in dieser spannenden Position unter anderem folgende Aufgaben:

- Als zentraler Ansprechpartner für unsere Geschäftskunden bist Du für alle Prozesse von der Angebotserstellung bis zur Rechnungsstellung verantwortlich und bist gleichzeitig deren erster Ansprechpartner für alle Anliegen.
- Rund um das Thema Plattformakquise bist Du interner und externer Ansprechpartner und nimmst aktiv Kontakt zu neuen Online-Marktplätzen / E-tailern auf um diese als zusätzliche Vertriebskanäle für unsere Produkte zu gewinnen.
- Durch die Verwaltung und Abwicklung von Kooperationsanfragen mit externen Partnern (z.B.: Sponsoring, Messen, Vergleichsplattformen, ...) steuerst Du unsere Außendarstellung und trägst damit aktiv zum Unternehmenserfolg bei.
- Du stehst in regelmäßigem Kontakt zu unseren Bestandskunden und entwickelst diese durch gezielte After-Sales Aktivitäten weiter.

### Dein Profil:

- Abgeschlossenes wirtschaftliches Studium oder eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Erste Berufserfahrung im B2B Vertrieb in einer beratungsintensiven Branche, idealerweise im E-Commerce
- Sehr gute Deutsch und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erste Erfahrungen mit plentymarkets und TM3 sind von Vorteil aber kein Muss
- Ein ordentliches und freundliches Auftreten in Kombination mit einem ausgesprochenen Verhandlungsgeschick
- Begeisterung für Sport und Fitnessgeräte
- Eine selbstständige und sorgfältige Arbeitsweise
- Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen

### Das kannst Du von uns erwarten:

- Marktgerechte Bezahlung
- Ein motiviertes Team mit einem gemeinsamen Ziel
- Frisches Obst und kostenfreie Fitnessclubmitgliedschaft
- Kostenfreier Eintritt bei den Berliner Bädern
- Zahnzusatz- und Unfallversicherung
- Anspruchsvolle und kreative Aufgaben
- Ein moderner Arbeitsplatz mit guter Anbindung

### Neugierig geworden?

Bei Fragen steht Dir Jan Grossmann von Montag bis Freitag von 9 bis 17 Uhr unter +49 30 2206635 – 401 zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung über den unterstehenden Button "Online bewerben". Bitte nenne uns in Deiner Bewerbung auch Deine Gehaltsvorstellung.

ONLINE BEWERBEN



[Weitere Jobs ansehen](#)

Diesen Job teilen

