

INSITE-Interventions GmbH

ist ein erfolgreicher Anbieter und verlässlicher Partner in allen Fragen der Verbesserung der Leistungsfähigkeit und Gesundheit der Mitarbeiter*innen unserer Kundenorganisationen. An der Schnittstelle von Human Resources und betrieblichem Gesundheitsmanagement bieten wir moderne Dienstleistungen, die Mensch und Organisation stärken. INSITE berät aktuell über 350 Organisationen mit insgesamt über 350.000 Beschäftigten. Unsere Kunden sind namhafte Unternehmen aus zahlreichen Branchen, die uns die Beratung ihrer Beschäftigten anvertrauen.

Zum weiteren Ausbau unserer dynamischen Geschäftsentwicklung suchen wir für unseren Standort in **Frankfurt am Main** zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Sales Manager im BGM / Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) in Vollzeit

Ihre Aufgaben

Ihre Kernaufgabe ist die Beratung und Akquisition von Neukunden, vom Erstkontakt über die Angebotserstellung bis zur Vertragsunterzeichnung. In dieser verantwortungsvollen Position agieren Sie weitgehend selbstständig, sind (normalerweise) häufig in Deutschland unterwegs und präsentieren INSITE und unsere Dienstleistungen bei Interessenten, in Netzwerken, Foren und bei Messen. Nachhaltige Pre-Sales-Beratungsprozesse sind die Grundlage für Ihren Verkaufserfolg. Sie arbeiten eng mit unserem Vertriebsteam, der Geschäftsführung und dem Kundenmanagement zusammen.

Ihr Profil

Das bringen Sie mit

- Ein abgeschlossenes Hochschulstudium (gerne BWL, Gesundheitsmanagement, Psychologie, BGM)
- Sie verfügen über mehrjährige und nachweislich erfolgreiche Erfahrungen im B2B-Vertrieb
- Sie sind gut vertraut mit den Belangen von HR und/oder BGM
- Sie verfügen über ein hervorragendes Auftreten und können auch komplexe Zusammenhänge souverän und mit sprachlichem Geschick darstellen
- Sie haben die Fähigkeit, sich auf unterschiedliche Ansprechpartner und Unternehmen einzustellen und beratend ein passgenaues Angebot zu entwerfen
- Sie sprechen perfektes Deutsch und sehr gutes Englisch
- Sie sind außergewöhnlich kontaktfreudig, bewegen sich gerne proaktiv in beruflichen Netzwerken
- Sie sind engagiert, grundsätzlich reisebereit und bringen viel Energie mit

Das erwartet Sie

- Eine interessante Tätigkeit an der Schnittstelle Menschen, Organisation und Gesundheit
- Ein erfolgreiches Unternehmen im Zukunftsmarkt „Stärkung der Mitarbeiter*innen in Organisationen“
- Ein sympathisches und unterstützendes Team
- Gute berufliche Entwicklungsperspektiven mit Spielraum zur Entfaltung Ihrer Stärken
- Kurze Entscheidungswege in einer dynamischen Geschäftsentwicklung
- Attraktive Mitarbeiterangebote: Externe Mitarbeiterberatung für INSITE-Mitarbeiter*innen, Fitness-Mitgliedschaft und flexibles Arbeiten

Kontakt

Unsere [Transparenzhinweise](#) nach Art. 13 DSGVO finden Sie auf unserer Webseite.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an Frau Kim Janine Löffler: team@insite.de.

Weitere Informationen finden Sie unter www.insite.de.