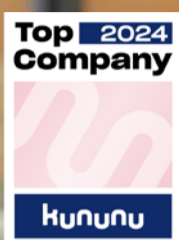


CLAUDIA

- Organisationstalent
- Abenteuerlustig
- Mit Herzblut und Leidenschaft dabei



Im deutschen Sprachraum ist der Bauverlag der größte Anbieter von Fachinformationen für Architektur und Bauwirtschaft. An den Standorten Gütersloh, Berlin und München produzieren rund 130 Mitarbeitende crossmedial die Markenwelten für 18 Marken rund um die Themen Architektur und Bauen sowie für zahlreiche Sonderpublikationen.

Bauen. Wissen. Leidenschaft.

Das ist der Bauverlag.

Für unseren Online- und Print-Stellenmarkt mit den Schwerpunkten Architektur und Bau suchen wir am **Standort Gütersloh** einen

Sales Manager (m/w/d)

Du liebst den Kick beim Verkauf? Du überzeugst mit Charme und Verhandlungsgeschick und dein Tag ist perfekt, wenn ein Deal steht? Super – dann suchen wir genau dich!

Unsere Mission: Den besten Stellenmarkt für Architektur und Bauwesen zu betreiben

Deine Mission: Diesen Markt mit Leidenschaft und Kreativität rocken und Unternehmen dabei helfen, die besten Talente für ihre Projekte zu finden!

WAS WIR DIR BIETEN

- Eine unbefristete Festanstellung
- Vergütungsmodell mit einem fixen Grundgehalt sowie zusätzlichen leistungsabhängigen Provisionen und Boni
- Die Möglichkeit, dein Einkommen durch deinen Erfolg maßgeblich zu steigern
- Gewinnbeteiligung
- 32 Tage Urlaub
- Flexible Arbeitszeiten
- Mobiles Arbeiten
- Eine auf dich zugeschnittene Einarbeitung
- Teamspirit
- Fitness-Zuschuss
- JobRad
- Corporate Benefits
- Top-moderne Bürogebäude im Herzen von Gütersloh
- Sehr gute Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel
- Mineralwasser und Kaffee gratis
- Viele kulinarische Vergünstigungen rund um das Kaiserquartier in Gütersloh

DAS ERWARTET DICH

- Aktiver Vertrieb von Stellenanzeigen an Unternehmen aus den Bereichen Architektur und Bauwesen
- Beratung und Betreuung von Firmenkunden zu unseren Online- und Print-Angeboten
- Begeisterung von Neu- sowie Bestandskunden aus Architektur, Bau und verwandten Branchen für unsere Plattform
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Weiterentwicklung unseres Online-Stellenmarkts
- Entwicklung maßgeschneiderter, kreativer Verkaufsideen und erfolgreiche Abschlussverhandlungen

WAS DU MITBRINGST

- Leidenschaft für den Vertrieb sowie nachweisbare Erfolge im Verkauf
- Erfahrung im telefonischen Vertrieb (z. B. Call-Center) von Vorteil
- Idealerweise Erfahrung im B2B-Sales, gerne im Medien- oder Baumfeld
- Du fühlst dich auf digitalen Plattformen zuhause
- Du begeisterst Kunden und bist ein Verhandlungstalent mit einer partnerschaftlichen Herangehensweise
- Eigeninitiative und unerschütterlicher Drive sind deine Stärken

Wenn das spannend für dich klingt und du jetzt auch noch **herz|||blut**, **team|||geist** und **leiden|||schaft** mitbringst, solltest du nicht lange zögern und uns deine aussagefähige Bewerbung mit Lebenslauf und Zeugnissen sowie Gehaltsvorstellung und frühesten Eintrittstermin an bewerbung@bauverlag.de senden.

Wir freuen uns auf dich!

Beate Lippke
Chief People & Culture Officer
05241 2151 5566