

Sales Manager / Vertriebsmitarbeiter B2B (m/w/d)

 Lippstadt / Hybrid / Remote | ab sofort in Vollzeit

Du kannst verkaufen? Du erkennst Chancen schneller als andere Ausreden finden? Dann solltest du weiterlesen.

otara ist ein international tätiger Großhändler für Ersatzteile, Zubehörteile und Werkzeuge für Smartphones und Tablets mit Sitz in Lippstadt.

Gleichzeitig bauen wir mit einer AI-Lösung einen neuen Geschäftsbereich für moderne KI-Lösungen im Handel auf.

Wir verbinden starken Vertrieb mit smarter Technologie, schnelle Entscheidungen mit echter Hands-on-Mentalität und Erfahrung mit Innovation.

Kein leeres Tech-Gerede – sondern Lösungen, die Kunden wirklich weiterbringen.

Deine Mission

- Du betreust Bestandskunden und gewinnst aktiv neue Kunden im B2B-Bereich.
- Du identifizierst Zielkunden systematisch über LinkedIn, Messen, Business-Netzwerke, Google und Social Media und direkte Ansprache.
- Du führst Kundengespräche persönlich, telefonisch, schriftlich oder per Videochat – klar, verbindlich und auf Augenhöhe.
- Du präsentierst unsere Lösungen überzeugend und entwickelst gemeinsam mit Kunden passende Ansätze.
- Du begleitest den gesamten Vertriebsprozess: von der Lead-Generierung über Angebotsverhandlungen bis zum Abschluss.
- Du erkennst Marktpotenziale, pflegst deine Pipeline strukturiert und arbeitest eng mit Marketing und Produktentwicklung zusammen.
- Reisetätigkeit: < 20 %. Vertrieb ja.

Das bringst Du mit

- Kaufmännische Ausbildung oder Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im B2B-Umfeld.
- Kommunikationsstärke, Verhandlungssicherheit, Eigeninitiative, Empathie & Beziehungsstärke vor allem die pure Leidenschaft für den Vertrieb.
- Ziel- und Abschlussorientiert: Du hast die Sales-Ziele stets im Blick und passt Deine Kundengewinnungs-Strategien immer wieder situativ an.
- Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachen sind ein Plus.
- Technikaffinität und Interesse an KI-gestützten Lösungen.
- Strukturierte und selbstständige Arbeitsweise.
- Analytisches Denken: Du hast Freude an systematischer Markt- und Potenzialanalyse und bist sicher im Umgang mit CRM- und Reporting-Tools
- Teamgeist, Hartnäckigkeit und ein gutes Gespür für Menschen. Denn am Ende kaufen Menschen von Menschen.

Sales Manager / Vertriebsmitarbeiter B2B (m/w/d)

 Lippstadt / Hybrid / Remote | ab sofort in Vollzeit

Das bekommst Du

- Attraktives Grundgehalt + erfolgsabhängige Provision ohne Obergrenze.
- Corporate Benefits
- E-Bike Leasing
- Weiterbildungsmöglichkeiten und Raum für persönliche Entwicklung.
- 30 Urlaubstage im Jahr
- Freie Getränke
- Offene Kommunikationskultur mit kurzen Entscheidungswegen
- Remote oder Hybrid: Arbeite von überall oder in unserem Büro
- Flache Hierarchien, agile Arbeitsweise, schnelle Entscheidungen

Mit einer AI erweitern wir unser Portfolio um moderne KI-Lösungen für den Handel. Für dich bedeutet das: neue Gesprächsanlässe, spannende Kundenkontakte und die Chance, aktiv an einem Zukunftsthema mitzuwirken.

Wir suchen keine fertigen KI-Experten. Wir suchen Menschen mit Neugier, Lernbereitschaft und Lust darauf, neue Technologien verständlich und praxisnah beim Kunden zu platzieren.

Überzeugt? Dann bewirb Dich!

Wenn du Teil des otara-Teams werden möchtest, freuen wir uns auf deine Bewerbung und deinen nächstmöglichen Eintrittstermin.

Herr Francesco Stellino
f.stellino@otara.de
02941 - 2560536