

Sales Manager Payroll-Softwarevertrieb (w/m/d)

Mit über 40 Jahren Erfahrung und mehr als 200 Mitarbeitern gehört die Paychex Deutschland GmbH, eine Tochter des US-amerikanischen Milliardenunternehmens Paychex, Inc., zu den größten Anbietern für Lohn- und Gehaltsabrechnungen innerhalb der Bundesrepublik. Von unseren Standorten in Hamburg, Berlin, Dresden und Rostock aus kümmern wir uns um die Belange unserer mittlerweile mehr als 6000 Kunden. Der Paychex-Gruppe gehören der dänische HRM-SaaS-Anbieter Emplify sowie die Lessor Group an, welche als marktführender Anbieter für Payroll- und Human-Capital-Management-Softwarelösungen in Dänemark sowie Nordeuropa agiert.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir bundesweit, idealerweise an den Standorten **Hamburg** oder **Berlin** ab sofort eine*n

Sales Manager Payroll-Softwarevertrieb (w/m/d)

Dein Aufgabenbereich

- Verkauf und Beratung unserer Lohnabrechnungssoftware Paychex+
- Bedarfsgerechte Beratung und Akquise von Neukunden auf Basis von zur Verfügung gestellten und eigenterminierten Leads schwerpunktmäßig online und via Telefon:
- Erstellung von passenden Angeboten für unsere Neukunden und Durchführung von abschlussorientierten Vertragsverhandlungen
- Betreuung und Weiterentwicklung unserer Großkunden in Bezug auf Kundenpflege und Cross-Selling
- Enge Zusammenarbeit mit dem Sales-Team, dem Marketing, dem Implementierungsteam und weiteren Fachabteilungen
- Marktbeobachtung insbesondere hinsichtlich neuer Eintritte am Markt
- Eigenverantwortliche Bearbeitung von Interessentenanfragen. Persönlicher Support der Kaufinteressenten. Hilfe bei der Suche nach der besten Lösung.

Dein Anforderungsprofil

- Du verfügst über eine abgeschlossene Ausbildung und/oder Studium im betriebswirtschaftlichen/technischen Bereich
- Du hast mehrjährige Berufserfahrung als Key Account oder Sales Manager und kannst nachweisliche Erfolge im B2B-Vertrieb von Software-Produkten, idealerweise aus dem HR- und/oder Payroll-Umfeld vorweisen
- Dich zeichnen Kommunikationsstärke, Kontaktfreudigkeit und Kundenorientierung aus, und Du scheust Dich nicht, mit Entscheidern auf Management-Ebene zu interagieren
- Du bist zielstrebig und lösungsorientiert
- Im Team erfolgreich zu sein, ist Dir wichtig
- Du hast Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen, idealerweise mit Salesforce
- Du bist empathisch und überzeugst durch Dein gewinnendes Auftreten sowie eine gesunde Portion Humor
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse runden dein Profil ab

Damit überzeugen wir

Work-Life-Balance

Hybrides Arbeitsmodell möglich, flexible Arbeitszeiten

Vergütung & Zusatzleistungen

Zahlreiche Corporate Benefits & Mitarbeiterangebote, wettbewerbsfähiges Gehaltspaket, betriebliche Altersvorsorge, IT-Hardware Paket für das Homeoffice

Fachliche & persönliche Entwicklung

Einarbeitung durch das Team, Mentoring, Entwicklungsprogramme sowie Schulungen und

Fortbildungen

Kultur & Zusammenarbeit

Duz-Kultur, regelmäßiger (virtueller) Austausch innerhalb der Teams, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege

Mobilität

Kostenfreie Parkplätze an unseren hochmodernen und nachhaltigen Büros in Hamburg und Berlin

& viele **Benefits** mehr!

Deine Ansprechpartner

Josie Bringe

Recruiter / HR Assistant

Tobias Blum-Tagarao

Head of Human Resources Germany

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!