



<https://fairgency.com/job/senior-sales-manager-pio/>

Senior Sales Manager (m/w/d) bei PIO



Über Dich

- Du hast ein Studium abgeschlossen und mind. 5 Jahre Saleserfahrung, davon idealerweise mindestens 2 Jahre in einer Agentur.
- Dein Verständnis der Agenturlandschaft, sowie aller Kommunikationsdisziplinen ermöglichen dir einen Austausch mit unseren Kunden "auf Augenhöhe".
- Du hast Erfahrungen mit agiler Arbeitsweise.
- Du hast Erfahrung in der Leitung von kleinen Teams und übernimmst gerne Verantwortung.
- Du denkst analytisch, bist gut organisiert und kannst dich und deine Arbeit sehr gut strukturieren.
- Du kannst dich auf Deutsch (C2) und Englisch (C1) verständigen und versprühst gute Stimmung im Team.
- Du bist professionell und weißt, was du kannst, lernst aber auch gerne täglich Neues.

Deine Aufgaben

- Du repräsentierst die Agentur gegenüber potenziellen Neukunden und intensivierst die Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Kunden.
- Du moderierst gemeinsam mit deinem Team den gesamten Sales Cycle, von der Akquise über die Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss.
- Du startest deine Aktivitäten primär im deutschsprachigen Markt, übernimmst aber auch Vertriebsaufgaben in einem internationalen Umfeld.
- Du bist für die Entwicklung und Umsetzung von Verkaufszielen, Planung, Steuerung sowie Controlling der Verkaufsaktivitäten verantwortlich.
- Du entwickelst auf Basis von umfangreichen Kunden-, Wettbewerbs- und

Arbeitgeber

PIO Kommunikationsagentur

Kontakt

Diana Khalil

jobs@pio-com.de

Arbeitspensum

Full-time

Start Anstellung

2022

Dauer der Anstellung

unbefristet

Arbeitsorte

- Schillerstraße 5, 04109 Leipzig
- Kurfürstendamm 234, 10719 Berlin

Remote Work

Remote work from: Deutschland

Arbeitszeiten

flexibel

Bewerbungsprozess

- Ausfüllen Bewerbungsformular auf <https://www.pio-com.de/jobs/>
- 30-minütiges Kennenlorgespräch mit Diana
- 1-stündiges virtuelles oder Vor-Ort-Kennenlernen mit dem Team
- Entscheidungsfindung und Angebot

Marktanalysen eine fundierte Sales Pipeline und baust dir ein weites Netzwerk auf.

- Du pflegst und verwaltest Daten potenzieller Neukunden im CRM-System.
- Du erstellst, optimierst und individualisierst Verkaufsmaterialien (Sales-Präsentationen, Cases, etc.).
- Du steuerst Pitchprozesse und führst sie zum Erfolg.
- Du baust das Sales Team langfristig fachlich und persönlich weiter auf.
- Du arbeitest eng mit unserem Projektmanagement zusammen, um einen optimalen Austausch der Kunden mit Services und Dienstleistungen zu gewährleisten.
- Du wirkst bei der strategischen Ausrichtung und Weiterentwicklung der Agentur mit.
- Mit deiner Hilfe wird der Salesbereich von PIO ausgebaut und wir finden die Kunden, die zu unserer Agentur passen.

Über Uns

Wir sind PIO – die Kommunikationsagentur, die fragt: „What matters?“ Was ist deine Vision? Wir möchten wissen, was dir wichtig ist und lassen dich aktiv die Zukunft unserer Agentur mitgestalten. Wir suchen Menschen, die mit uns viele Fragen stellen und Neues ausprobieren, die sich persönlich und fachlich weiterentwickeln möchten, die auch mal scheitern, lernen und weitermachen. Getrieben von der Idee, mit unserer Arbeit wirklich etwas zu bewirken und Kommunikation zu machen, die bewegt und Marken und Menschen zusammenbringt. PIO wurde 2007 gegründet und beschäftigt über 80 Mitarbeitende an drei Standorten.

Mehr Informationen zur Agentur findest du unter: www.pio-com.de

Unser Commitment zum FAIRGENCY-Manifest

- **Flexibilität:** Wir unterstützen dich mit unserem flexiblen Arbeitszeitmodell, regelmäßigen Gesundheitschecks und persönlichem Coaching dabei, deine persönliche Work-Life-Balance zu finden. Bei PIO bestimmst du zudem deinen Arbeitsort ganz individuell.
- **Wertschätzung & Feedbackkultur:** Wir sind fair und authentisch, geben uns offen und regelmäßig Feedback und schätzen uns wert. Wir lachen viel, singen und jubeln frenetisch.
- **Diversität:** Egal, wer du bist oder worum es dir geht – deine Anliegen finden bei uns Wertschätzung und Gehör. Bei PIO wird dir auch niemand „vorgesetzt“ – du wählst dir deine persönliche Mentorin oder deinen Mentor selbst aus.
- **Vergütung:** Wir haben uns selbst ein Entgeltmodell entwickelt, das für uns alle nachvollziehbar, fair, vergleichbar und transparent ist.
- **Förderung:** Wir lernen täglich voneinander, schulen uns in der PIO Academy gegenseitig und suchen uns genau die Trainings und Coachings raus, die uns weiterbringen.

Weitere Benefits

- **Agilität:** Wir arbeiten in agilen, flexiblen Kundenteams zusammen und unterstützen uns gegenseitig. Du kannst bei uns ganz unterschiedliche Entwicklungswege gehen – je nach Lebensphase, nach Interessen und Kompetenzen
- **Impact:** Wir bewegen etwas und arbeiten für spannende Kunden aus über zehn Ländern, die die Welt lebenswerter und besser machen.