



FRANKFURT | FULL-TIME EMPLOYEE | PROFESSIONAL/EXPERIENCED

## Google Sales Lead (m/w/d) Salesforce

Die TMS-Gruppe mit Sitz in Frankfurt ist eine der führenden Trademarketing Agenturen in Deutschland. Im ausschließlichen Zentrum unseres Handelns stehen unsere Kunden, die wir in allen Bereichen der **klassischen Field Sales- und Marketingaktivitäten** unterstützen.

Neben der cleveren Vernetzung von engagierten **Menschen** und konsequent digitalisierten **Vertriebsprozessen**, sind Geschwindigkeit, Flexibilität und maximale **Serviceorientierung** unsere zentralen **Leistungsversprechen**.

Zur Erweiterung suchen wir dich langfristig als **Google Sales Lead (m/w/d) für unsere Salesforce**.

### Benefits - Attraktiv:

- **Zentrale Rolle** in einem strategischen Wachstumsfeld der TMS-Gruppe
- Vielseitige und herausfordernde Tätigkeit mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung
- **Attraktives Vergütungspaket** mit variablem, ergebnisorientiertem Anteil
- Eine gute **IT- Ausstattung für Remote- Work im Hybrid- Modell in dem du ca. 2 Tage in unserem Headoffice in Frankfurt bist**
- Möglichkeiten, gewinnbringende Ideen bei kurzen Entscheidungswegen einzubringen
- **Firmenwagen inkl. Tankkarte**, auch zur privaten Nutzung

## Talent - Überzeugend und dynamisch:

- Gerne abgeschlossenes **Studium** im Bereich Wirtschaftswissenschaften
- Mind. 3 Jahre Erfahrung als **Vertriebsleiter idealerweise in der CE Branche**
- **Mehrjährige Erfahrung in der Personalführung**
- Bestehendes und beispielbares **Netzwerk in der Elektronikbranche**, sowie Erfahrung in der Planung von Vertriebszyklen
- Kontaktstärke, Begeisterungsfähigkeit, ein **Gespür für Menschen** und den respektvollen Umgang sowie Loyalität und Empathie
- **Ausgeprägte Reisebereitschaft**, Führerschein der Klasse B
- Fließend Deutsch und Englisch in Wort und Schrift

## Aufgaben- Begeisternd:

- **Verantwortung sämtlicher Vertriebsaktivitäten**
- **Aktives Kundenmanagement** durch enge Zusammenarbeit und proaktive Arbeitsweise
- Fachliche Personalverantwortung für die **nationale Salesforce**, sowie die Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- Entwicklung, Umsetzung und Tracking von **Vertriebszielen**
- Weiterentwicklung von **Führungs- und Recruiting Kompetenzen**

## Dein Ansprechpartner:

Pascal Nagel  
069-405625-427

Referenznummer: KP TMST2020100

Jetzt bewerben

via WhatsApp bewerben