



Junior Sales Manager International (m/w/d) Französisch-Skills

bei der wherever SIM GmbH

Über uns:

Wir bieten dir die Möglichkeit, in einer der Zukunftsbranchen schlechthin durchzustarten. Mit unserer Lösung ermöglichen wir eine professionelle und hochverfügbare Internetverbindung für unterschiedlichste IoT-Geräte – von der smarten Waschmaschine bis zum vernetzten Auto. Seit unserer Gründung 2015 sind wir kontinuierlich auf gesundem Wachstumskurs und überzeugen dabei Kunden wie HORSCH, dm oder SEAT Mo.

Deine Mission:

Als unser Junior im Sales Team kannst du dich im ersten Schritt auf eine intensive Einarbeitung durch unsere erfahrenen Hasen freuen. Mit eine*r Mentor*in an deiner Seite lernst du unseren gesamten Vertrieb und unser Portfolio kennen, um eigenständig Anfragen unserer internationalen Kunden bearbeiten zu können – von der Angebotserstellung bis zur Pflege im CRM-System. Dabei helfen dir neben deiner emphatischen intuitiven Art und deinen feinen Antennen für Zwischenmenschliches deine Sprachkenntnisse in Französisch. Bei all deinen Vorhaben kannst du jederzeit auf den vollen Support aus dem Team zählen.

Damit du so richtig durchstarten kannst:

- Sehr gute Französisch-, Deutsch- und Englischkenntnisse
- Kommunikationsstärke und eine hohe Eigenmotivation
- Eine klare Kundenorientierung und die Bereitschaft, über den Tellerrand zu schauen
- Interesse an (neuen) Technologien und ein grundlegendes technisches Verständnis, mit dem du Kunden unsere Lösungen näher bringen kannst
- Gute Kenntnisse der gängigen Office-Programme und Erfahrung im strukturierten Umgang mit CRM-Systemen
- Wohnort in Hamburg und Umgebung
- Zuverlässigkeit und Teamgeist

Das erwartet dich bei uns:

Neben einem tollen Team, einem familienfreundlichen Arbeitsumfeld und vielen unterschiedlichen, spannenden Projekten erwartet dich eine Top-Sales-Ausstattung. Transparenz und Wertschätzung machen uns als Team aus und prägen deinen Arbeitsalltag. Wir begegnen uns als Team auf Augenhöhe und arbeiten so in einer vertrauensvollen Unternehmenskultur.

Klingt nach einem Match?

Dann freut sich unsere Kollegin Jamie über deine Bewerbung mit Angabe deiner Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung. Jamilah Toska | Telefon: +49 (40) 228 616 336 | E-Mail: hr@whereversim.de



Junior Sales Manager International (m/w/d) Spanisch-Skills

bei der wherever SIM GmbH

Über uns:

Wir bieten dir die Möglichkeit, in einer der Zukunftsbranchen schlechthin durchzustarten. Mit unserer Lösung ermöglichen wir eine professionelle und hochverfügbare Internetverbindung für unterschiedlichste IoT-Geräte – von der smarten Waschmaschine bis zum vernetzten Auto. Seit unserer Gründung 2015 sind wir kontinuierlich auf gesundem Wachstumskurs und überzeugen dabei Kunden wie HORSCH, dm oder SEAT Mo.

Deine Mission:

Als unser Junior im Sales Team kannst du dich im ersten Schritt auf eine intensive Einarbeitung durch unsere erfahrenen Hasen freuen. Mit einer Mentorin an deiner Seite lernst du unseren gesamten Vertrieb und unser Portfolio kennen, um eigenständig Anfragen unserer internationalen Kunden bearbeiten zu können – von der Angebotserstellung bis zur Pflege im CRM-System. Dabei helfen dir neben deiner empathischen intuitiven Art und deinen feinen Antennen für Zwischenmenschliches deine Sprachkenntnisse in Spanisch. Bei all deinen Vorhaben kannst du jederzeit auf den vollen Support aus dem Team zählen.

Damit du so richtig durchstarten kannst:

- Sehr gute Spanisch-, Deutsch- und Englischkenntnisse
- Kommunikationsstärke und eine hohe Eigenmotivation
- Eine klare Kundenorientierung und die Bereitschaft, über den Tellerrand zu schauen
- Interesse an (neuen) Technologien und ein grundlegendes technisches Verständnis, mit dem du Kunden unsere Lösungen näher bringen kannst
- Gute Kenntnisse der gängigen Office-Programme und Erfahrung im strukturierten Umgang mit CRM-Systemen
- Wohnort in Hamburg und Umgebung
- Zuverlässigkeit und Teamgeist

Das erwartet dich bei uns:

Neben einem tollen Team, einem familienfreundlichen Arbeitsumfeld und vielen unterschiedlichen, spannenden Projekten erwartet dich eine Top-Sales-Ausstattung. Transparenz und Wertschätzung machen uns als Team aus und prägen deinen Arbeitsalltag. Wir begegnen uns als Team auf Augenhöhe und arbeiten so in einer vertrauensvollen Unternehmenskultur.

Klingt nach einem Match?

Dann freut sich unsere Kollegin Jamie über deine Bewerbung mit Angabe deiner Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung. Jamilah Toska | Telefon: +49 (40) 228 616 336 | E-Mail: hr@whereversim.de