

m|w|d

# JUNIOR SALES MANAGER

TEILZEIT/VOLLZEIT  
STANDORT GAGGENAU

## Wir suchen Sie! Sie wollen in der Welt etwas bewegen? Dann sind Sie bei uns richtig.

Unterstützen Sie Menschen dabei, ihre individuellen Karriereziele zu erreichen und Meilensteine zu setzen. Gestalten Sie die Zukunft im Team der SBA | Management School, indem Sie die Ausbildung von Fachkräften voranbringen und den Zugang zu Bildung ermöglichen.

Die SBA | Management School ist Teil der Steinbeis Hochschule, eine der größten privaten und staatlich anerkannten Hochschulen Deutschlands, mit mehr als zwei Jahrzehnten Erfahrung in der Erwachsenenbildung und derzeit rund 1.000 Studierenden. In privater Trägerschaft können wir flexibel agieren und innovative Studienprogramme entwickeln. Diese sind gemäß unserer Mission *Ihr Erfolg ist unser Ziel* auf die Bedürfnisse der Lebens- und Arbeitswelt unserer Studierenden zugeschnitten. Einen hohen Stellenwert nehmen dabei das persönliche Coaching sowie das praxisnahe Studium ein.

## Ihre Aufgaben

- **Vertrieb mit Sinn:** Sie ermöglichen Menschen, sich beruflich und persönlich weiterzuentwickeln, und helfen Unternehmen, Talente zu gewinnen und zu fördern.
- **Sichtbarer Beitrag:** Ihre Erfolge fließen direkt in unsere Wachstumsziele und Immatrikulationszahlen ein – Sie gestalten unseren Erfolg aktiv mit.
- **Modernes Arbeitsumfeld:** Eigenverantwortung, Leistungsorientierung und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten sind bei uns gelebte Realität.

### Ihre Rolle

Sie übernehmen Verantwortung im direkten Kontakt mit Studieninteressierten und Unternehmenspartnern – mit klarem Fokus auf qualifizierte Abschlüsse und langfristige Kooperationen.

- Sie bauen nachhaltige Beziehungen im B2B- und B2C-Umfeld auf und entwickeln diese strategisch weiter.
- Sie steuern Ihre Sales-Pipeline KPI-getrieben, datenbasiert und effizient – mit dem Ziel, Interessenten erfolgreich zu Studierenden zu machen.
- Sie dokumentieren alle Prozessschritte sorgfältig in unseren CRM-Systemen (Pipedrive / SuperChat) und stellen sicher, dass jede Vermittlung strukturiert, transparent und vollständig abgeschlossen wird.

## Was wir Ihnen bieten

- Einen sicheren Arbeitsplatz mit Perspektive auf eine lange Zusammenarbeit und 30 Tage Urlaub
- Ein strukturiertes und umfangreiches Onboarding mit individueller Begleitung durch eine feste Ansprechperson, das wir über viele Jahre konsequent optimiert haben
- Viel Raum für flexibles Arbeiten – vor Ort oder mobil – und für Ihre eigenen und innovativen Ideen
- Berufliche Weiterbildungen und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten, z. B. durch ein berufsintegriertes Studium
- Ein motiviertes, wertschätzendes Team in einem modernen Arbeitsumfeld
- Flache Hierarchien und viel Freiraum für eigenverantwortliches Arbeiten

## Ihr Profil

- Idealerweise ein **abgeschlossenes Studium**
- Mindestens **3 Jahre Berufserfahrung im B2B- oder B2C-Vertrieb**, idealerweise mit **Zielverantwortung für Umsatz oder Abschlussquoten**
- Ausgeprägte **KPI-Orientierung** sowie die Fähigkeit, aus Kennzahlen konkrete Handlungsmaßnahmen abzuleiten
- Überzeugende **Kommunikations- und Abschlussstärke**, die Vertrauen schafft und neue Kund\*innen begeistert
- Sicherer Umgang mit **CRM-Systemen** sowie digitalen Kollaborationstools (z. B. MS Teams, Buchungssysteme)
- Freude an der **Mitgestaltung von Informationsveranstaltungen und Messen** sowie an der überzeugenden Präsentation unserer Bildungsangebote
- **Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise** mit hohem **Qualitätsanspruch**

## Bereit, Ihre Vertriebsfolge mit Sinn zu verbinden?

Wenn Sie **Bildung mit Begeisterung verkaufen** und gemeinsam mit uns **Menschen und Unternehmen weiterbringen** möchten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung an [recruiting@shb-sba.de](mailto:recruiting@shb-sba.de).

Standort Gaggenau  
Max-Roth-Straße 16  
76571 Gaggenau

**Art der Stelle:** Vollzeit, Teilzeit  
**Erwartete Arbeitsstunden:** mindestens  
30 pro Woche