



# Jetzt einsteigen und mitgestalten!

Tellja sucht verkaufsstarken Mitarbeiter

Die Tellja GmbH – mit Sitz in Frankfurt am Main ist das erste Portal für digitales Empfehlungsmarketing. e-Shopbetreiber können mit geringem Aufwand ein eigenes Empfehlungsmarketing-Programm einrichten, das es ihnen ermöglicht, zielgenau Neukunden zu werben. Mit der digitalen Fullservice Empfehlungsplattform Tellja erhalten Onlineshopbetreiber und Onlineportale eine zielgenaue Neukundenansprache ohne Investitions- und Integrationsaufwand

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams einen

## Key Account- Manager

Als Key Account Manager sind Sie für die Akquisition von Partnerplattformen und E-Shops verantwortlich.

Sie nehmen Erstkontakt zu Interessenten auf, akquirieren Neukunden, beraten und betreuen diese langfristig. Sie entwickeln im Team individuelle Lösungen für Ihre Kunden und sorgen so für mehr Erfolg im E-Commerce.

**Sie sind der offizielle Repräsentant von Tellja bei unseren Kunden!**

Sie übernehmen eigenständig das Management des kompletten Vertriebszyklus und fördern durch effektives Beziehungsmanagement das Image von Tellja.

### Ihr Profil:

- Sie sind erfolgreich und haben Spaß am Verkaufen
- Sie haben mehrjährige Berufserfahrung in einer internetaffinen Vertriebsposition bzw. im Verkauf von Dienstleistungen
- Sie bewegen sich souverän in komplexen Kundenstrukturen und sind es gewohnt, Planungen und Entscheidungen herbei zu führen und diese zielorientiert umzusetzen
- Sie beherrschen Methoden und Instrumente, vom Präsentations- und Marketingmaterial bis zu Rahmenvereinbarungen und Konditionen
- Professionelle Verhandlungstechniken sind Ihnen genau so geläufig wie Entwicklungspläne und Portfolio-Analysen
- Sie sind ein Teamplayer und können Ihre Verkaufserfolge belegen.

### Interessiert?

Dann senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung bitte mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an:

**[jobs@tellja.de](mailto:jobs@tellja.de)**

Tellja GmbH – Human Resources  
Solmsstraße 12 – 60486 Frankfurt am Main

1. Platz Bitkom Innovator's Pitch 2010