

Sales Manager Bestandskundenbetreuung (m/w/d) - Reputationsmanagement & SaaS

Stand: 24.06.2026

Wir sind Löwenstark!

Frische Ideen, ein feines Gespür für Kundenbedürfnisse und langjährige Erfahrung – das ist es, was unser Unternehmen im Bereich des Reputationsmanagements so erfolgreich macht.

Gemeinsam mit Dir wollen wir die Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens fortschreiben. Daher suchen wir zur Weiterentwicklung unserer Bestandskunden Dich als **Sales Manager Bestandskundenbetreuung (m/w/d)** für die reputativ GmbH.

Bist du bereit Deine Power bei uns einzubringen?

Dann werde Teil unseres Löwenrudels und gestalte nachhaltiges Wachstum aktiv mit. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung.

Deine Mission:

Strategische Kundenberatung

- Entwicklung individueller Wachstums- und Effizienzkonzepte für Bestandskunden gemeinsam mit unseren Fachabteilungen
- Proaktive Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen

Vertriebliche Verantwortung

- Generierung von Zusatzumsätzen durch Cross- und Upselling innerhalb bestehender Vertragsstrukturen
- Beratung und Platzierung unserer Lösungen im Bereich Reputationsmanagement, inklusive unterstützender eigener Software-Lösungen
- Selbstständige Kalkulation von Leistungspaketen und Konditionen
- Kunden-Rückgewinnung mit strukturiertem, lösungsorientiertem Ansatz
- Verantwortung für Zielerreichung und Umsatzentwicklung im eigenen Kundenportfolio

Kundenbindung & Qualität

- Durchführung regelmäßiger Kunden-Reviews
- Sicherstellung hoher Kundenzufriedenheit durch messbaren Mehrwert
- Enge Abstimmung mit den Projektmanagement-Teams

Deine Fähigkeiten:

- Abgeschlossene Berufsausbildung, Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Dienstleistungs- oder Lösungsvertrieb, idealerweise im Agenturumfeld
- Verständnis für digitale Geschäftsmodelle und softwaregestützte Dienstleistungen
- Strukturierte, eigenständige und kundenorientierte Arbeitsweise
- Ausgeprägter Unternehmergeist und Hands-on-Mentalität
- Verhandlungssicherheit, Abschlussstärke und sicheres Auftreten auf allen Business-Ebenen

Unsere Benefits:

- **Hohe Flexibilität.** Flexible Arbeitszeit- und Ortgestaltung (deutschlandweit) sowie 30 Tage Jahresurlaub
- **Großer Gestaltungsspielraum.** Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und echte Verantwortung
- **Weiterentwicklung.** Jährliche Mitarbeitendengespräche für deine berufliche und persönliche Entwicklung
- **Zusätzliche Vergünstigungen.** Monatliches Guthaben für steuerfreie Sachbezüge mit Auswahl verschiedener Anbieter, u.a. Rossmann, H&M, REWE u.v.m.
- **Teamgeist.** Regelmäßige digitale und physische Treffen sowie ein tolles Miteinander
- **Wertschätzung.** Offenes und konstruktives Miteinander in einer wertschätzenden Unternehmenskultur
- **Snacks und Getränke.** Von Erfrischungsgetränken, Schokolade, bis hin zum Obstkorb – an unseren Standorten bleiben keine Wünsche offen!