

(Senior) Sales Consultant (m/w/d) - Bewertungsmanagement & Reputation

Stand: 07.03.2026

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. Du suchst eine Vertriebsposition, in der strategische Beratung, messbarer Kundennutzen und nachhaltige Kundenbeziehungen im Mittelpunkt stehen? Dann bietet Dir die reputativ GmbH, ein Unternehmen der Löwenstark-Gruppe, den passenden Rahmen.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **(Senior) Sales Consultant (m/w/d)** mit Schwerpunkt **Bewertungsmanagement, PR- und Content-Leistungen**.

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:

- Gewinnung und Beratung von Neukunden im Bereich Bewertungsmanagement und Online-Reputation auf Basis bestehender Leads
- Vertrieb von Lösungen zur Steuerung, Analyse und Optimierung von Online-Bewertungen
- Beratung von Unternehmen zur strategischen Nutzung von Bewertungen als Vertrauens- und Umsatztreiber
- Platzierung begleitender Leistungen aus den Bereichen PR, Content und Reputationsaufbau
- Verhandlung mit Entscheidern im Mittelstand auf Augenhöhe
- Ausbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen (Inside Sales, Account- und Projektmanagement)
- Regelmäßiges Reporting zu Vertriebsaktivitäten und Abschlüssen

Deine Fähigkeiten:

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb beratungsintensiver Dienstleistungen
- Idealerweise Erfahrung in den Bereichen Reputation, Bewertungen, PR oder Content-Marketing
- Fähigkeit, komplexe Leistungen verständlich, nutzenorientiert und überzeugend zu vermitteln
- Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten gegenüber Entscheidern

- Unternehmerisches, zielorientiertes Denken und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Strukturierte Vorgehensweise und Abschlussstärke

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!