

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

Stand: 24.06.2026

Wir sind Löwenstark!

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

Das Thema Reputation ist für jedes Unternehmen ein essenzieller Bestandteil und bietet viele Chancen. Daher brauchen wir starke Performer wie Dich, die unsere potenziellen Kunden beraten und für digitales Reputationsmanagement gewinnen.

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) - Bewertungsmanagement & Reputation** mit Schwerpunkt Bewertungsmanagement, Reputation und SaaS-Lösungen.

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:

- Individuelle Beratung und Gewinnung von Neukunden im Bereich Bewertungsmanagement und Online-Reputation auf Basis bestehender qualifizierten Leads und Terminen
- Analyse der aktuellen Reputation von Neukunden (z. B. Kununu, Google, Trustpilot) mit entsprechender Ableitung konkreter Handlungsfelder und Prioritäten
- Beratung von Unternehmen zur strategischen Nutzung von Bewertungen als Vertrauens- und Umsatztreiber
- Klare Positionierung von Reputationsmanagement als wirtschaftlicher Faktor
- Vertrieb von erklärungsbedürftigen Lösungen, insbesondere zur Steuerung, Analyse und Optimierung von Online-Bewertungen
- Durchführung von Erst- und Zweitgesprächen sowie Verhandlung bis zum Abschluss mit Entscheidern im Mittelstand auf Augenhöhe
- Regelmäßiges Reporting sowie enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung

Deine Fähigkeiten:

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb beratungsintensiver Dienstleistungen
- Idealerweise Erfahrung in den Bereichen Reputation, Bewertungen oder Expertise in der Vermarktung von SaaS-Lösungen
- Grundverständnis für digitale Themen (Bewertungen, Plattformen, Tools)
- Fähigkeit, komplexe Leistungen verständlich, nutzenorientiert und überzeugend zu vermitteln
- Dynamische, mitreißende und eloquente Persönlichkeit mit Verhandlungs- und Abschlussstärke sowie Überzeugungskraft
- Eigenständige, strukturierte sowie kundenorientierte Arbeitsweise
- 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 .
- **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!