

(Senior) Sales Consultant (m/w/d) - SaaS & Reputationsmanagement

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 willst mehr als nur einen Job und suchst eine Vertriebsrolle mit Substanz, Verantwortung und klarer Zielorientierung? Dann bist Du bei der reputativ GmbH, einem Unternehmen der Löwenstark-Gruppe, genau richtig.

Zur Weiterentwicklung unseres Neukundengeschäfts suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **(Senior) Sales Consultant (m/w/d)** mit Fokus auf **Reputationsmanagement, Bewertungsmanagement 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:

- Umsetzung der Vertriebsstrategie in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Gewinnung und qualifizierte Beratung von Neukunden auf Basis bestehender Leads
- Vermarktung unserer Dienstleistungen im Bereich Reputationsmanagement und PR
- Vertrieb und Positionierung unserer eigenen SaaS-Lösungen im Bereich Online-Reputationsmanagement
- Vertrieb einer Bewertungsmanagement-Lösung zur Steuerung, Analyse und Optimierung von Online-Bewertungen
- Beratung von Entscheidern im Mittelstand zu digitalen Reputationslösungen
- Verhandlung auf Augenhöhe mit Geschäftsführern und Führungskräften
- Ausbau und Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen
- Regelmäßiges Reporting zu Pipeline, Abschlüssen und Forecasts

Deine Fähigkeiten:

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Dienstleistungs- oder Softwarevertrieb, idealerweise im Agentur- oder Beratungsumfeld
- Wünschenswert: Expertise in der Vermarktung von SaaS-Lösungen und Subscription-Modellen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Beratungskompetenz auf allen Managementebenen

- Unternehmerisches, erfolgsorientiertes Denken und Handeln
- Hohe Eigeninitiative, Hands-on-Mentalität und ausgeprägte Abschlussstärke
- Dynamische, überzeugende Persönlichkeit mit Verhandlungssicherheit

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!