

# Sales Manager

Bei LINK sorgen wir für Kommunikation, die den Alltag am Laufen hält. Von Flug-Check-Ins und Lieferbenachrichtigungen über SMS-Authentifizierung bis hin zu WhatsApp-Support-Nachrichten und mobilen Gutscheinen – sehr wahrscheinlich bist du unserer Technologie schon begegnet, ohne es zu wissen.

Wir unterstützen Unternehmen dabei, ihre Kund\*innen mit skalierbaren End-to-End-Kommunikationslösungen zu erreichen und zu begeistern.

Jetzt ist ein besonders spannender Zeitpunkt, um Teil von LINK zu werden: Die Mobilfunkbranche entwickelt sich rasant, und wir bauen unser preisgekröntes CPaaS-Angebot kontinuierlich weiter aus, um mit dem Tempo der Innovation Schritt zu halten.

Für unsere LINK-Familie suchen wir eine\*n

**Sales Manager\*in (m/w/d)**

**Vollzeit, Dienstort: Hamburg, Home Office möglich**

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams in Deutschland suchen wir einen motivierten **Account Manager (m/w/d)**, der mit Leidenschaft neue Kunden gewinnt und unsere innovativen Lösungen erfolgreich am Markt positioniert.

Werde Teil eines dynamischen Teams mit Entwicklungsmöglichkeiten.

## Deine Aufgaben

- **Neukundenakquise:** Du identifizierst, qualifizierst und gewinnst aktiv neue mittelständische und große Unternehmen für unsere Messaging-Lösungen. Dabei unterstützt dich unser internes Sales-Team bei der Lead-Generierung
- **Beratung & Verkauf:** Du begeisterst potenzielle Kunden vom Mehrwert unserer Kommunikationsplattform (SMS, RCS, WhatsApp, APIs, Chatbot) – sowohl remote als auch vor Ort
- **Sales Pipeline & Forecasting:** Du baust eine stabile und nachhaltige Vertriebspipeline auf, pflegst deine Opportunities konsequent und lieferst einen präzisen, datenbasierten Forecast an das Management
- **Networking & Kundenbeziehungen:** Du entwickelst eine langfristige und vertrauensvolle Beziehung auf Management-Level mit dem Kunden und positionierst dich als strategischer Partner für moderne Business-Kommunikation
- **Zusammenarbeit mit Partnern:** Du nutzt aktiv unser Partnernetzwerk, um gemeinsam neue Kundenpotenziale zu erschließen.
- **Marketing-Team:** Du arbeitest eng mit dem Marketing zusammen, um zielgerichtete Kampagnen, Events und Content-Initiativen zur Leadgenerierung und Marktbearbeitung umzusetzen. Gleichzeitig gibst du wertvolles Feedback aus dem Markt zurück

## Deine Qualifikation und Erfahrung

- **Berufserfahrung:** 1–3 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb von Cloud-, SaaS- oder IT-Lösungen – idealerweise im Bereich Kommunikation oder Marketing-Tech.
- **Hunter-Mentalität:** Du bist fokussiert auf neue Kunden, gehst proaktiv auf Leads zu und scheust dich nicht vor der Kaltakquise.
- **Kommunikationsstärke:** auf Deutsch und Englisch – du bringst den Nutzen und Mehrwert der LINK Mobility Lösungen klar auf den Punkt.
- **Prozess-Affinität:** Du erkennst Kundenprozesse schnell, verstehst technische Schnittstellen (z.B. CRM, APIs) und denkst lösungsorientiert.
- **Mobilität:** Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands, um Kunden persönlich zu treffen oder an Branchenevents teilzunehmen – vorzugsweise wohnst du in München oder Hamburg.
- **Eigenverantwortung:** Du arbeitest strukturiert, zuverlässig und hast Spaß daran, Ziele zu übertreffen.

## **Das wünschen wir uns von dir**

- Begeisterung für Mobile Messaging Lösungen
- Kundenorientierung und Proaktivität
- Hohe Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Selbständiges Arbeiten
- Liebe zum Produkt

## **Was wir bieten:**

- Ein dynamisches und internationales Arbeitsumfeld
- Offene und direkte Feedback-Kultur und regelmäßiger Austausch im Team
- Ein Team, das sich gegenseitig unterstützt, fordert und fördert
- Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice
- Betriebliche Altersvorsorge
- Zuschuss zum Deutschlandticket
- Großzügige Urlaubsregelung
- Fachliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Regelmäßige Teamevents
- Topmoderne Büros mit bester öffentlicher Anbindung
- Firmenhandy und Notebook (Mac, Windows oder Linux)
- Gesundheitsmaßnahmen

... und weitere, interessante Benefits warten auf dich!

Das Bruttojahresgehalt liegt je nach Qualifikation und Berufserfahrung zwischen 64.000 - 68.000 € (PLUS: variable, erfolgsabhängige Provision).

## **Kontakt:**

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung!

**Bitte bewerbe dich direkt hier über den "Apply"-Button** und lass uns deinen möglichem Starttermin und deine Gehaltsvorstellungen wissen.

LINK Mobility GmbH  
z.H. Frau Lydia Eggers  
Kleine Rosenstraße 14  
20095 Hamburg

## **Über LINK Mobility:**

LINK ist an der Osloer Börse notiert. Wir wachsen weiterhin organisch mit starken wiederkehrenden Einnahmen, da Unternehmen zunehmend auf mobile Kommunikation setzen. Weitere Informationen findest du auf unserer Website: [CPaaS Enterprise Communications: SMS, WhatsApp, RCS, Email](#)

Bei LINK ist jede\* Mitarbeiter\*in wichtig. Wir tolerieren keinerlei Diskriminierung. Vielfalt befähigt unsere Innovation, Gerechtigkeit prägt unsere Entscheidungen und Inklusion definiert unsere Kultur. Von der Führungsebene bis hin zu den täglichen Interaktionen sind wir bestrebt, ein faires, respektvolles und motivierendes Umfeld für alle zu schaffen.