

# Sales Manager (m/w/d)

B2B-Software · netfiles GmbH

## Kontakt

Patrick Reininger, Geschäftsführer Marketing & Sales

E-Mail: [patrick.reininger@netfiles.de](mailto:patrick.reininger@netfiles.de)

Die netfiles GmbH ist Pionier im Bereich sicherer, virtueller Datenräume und seit 25 Jahren ein führender Anbieter für Lösungen rund um den sicheren Datenaustausch. Mit einem erweiterten Produktportfolio wollen wir unsere Marktposition nun ausbauen und unser Wachstum beschleunigen. Dazu suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n **Sales Manager (m/w/d)**.

## Deine Rolle

Als Sales Manager (m/w/d) unterstützt du uns dabei, unsere Lösungen erfolgreich im B2B-Markt zu platzieren. Du identifizierst potenzielle Kund:innen, sprichst sie aktiv an, qualifizierst eingehende Leads und begleitest Interessent:innen durch die ersten Schritte im Sales-Prozess. Die Rolle passt zu dir, wenn du bereits Erfahrung im B2B-Vertrieb mitbringst, Lust auf aktive Kundenansprache und Cold Calling hast und motiviert bist, in einem wachsenden Unternehmen Verantwortung zu übernehmen.

Dazu arbeitest du eng mit Geschäftsführung, Vertrieb und Produktentwicklung sowie dem Marketingteam zusammen. Die Rolle ist unternehmerisch geprägt, hands-on ausgerichtet und bietet dir echten Gestaltungsspielraum.

## Deine zentralen Verantwortungsbereiche

- Übernimm die volle Verantwortung für deinen Aufgabenbereich – du baust Dir ein tiefes Verständnis für die Herausforderungen der Kunden auf und identifizierst die Chancen für Investitionen des Kunden
- Akquiriere proaktiv neue Kunden durch gezielte Maßnahmen (Cold Calling, Inbound Leads, Referrals, Vor-Ort-Besuche) und konvertiere Leads konsequent zu Neukunden.
- Baue dir ein starkes Empfehlungsnetzwerk auf: Jeder zufriedene Kunde wird zu deinem besten Vertriebskanal – pflege tiefe, persönliche Beziehungen über alle Branchen.
- Sei das Gesicht von netfiles in deinem Kundenstamm: Bei Produktpräsentationen vor Ort, auf Messen oder bei regionalen Netzwerk-Events. Mach jede Begegnung zur Vertriebschance.
- Übernimm eigenverantwortlich Projekte und steuere deine Pipeline, Aktivitäten und Zielerreichung mit Unternehmergeist & Effizienz.
- Sammle kontinuierlich Feedback und bringe es aktiv in die Weiterentwicklung unserer Prozesse und Produkte ein – im engen Austausch mit anderen Teams.

# Dein Profil

## Fachlich

- Mehrjährige Erfahrung im operativen B2B-Vertrieb, idealerweise >2 Jahre im Software- oder IT-Umfeld
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau skalierbarer Lead- und Pipeline-Strukturen
- Freude an Cold Calling, Outbound Sales und aktiver Kundenansprache
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und überzeugendes Auftreten
- Eigenständige, strukturierte und zuverlässige Arbeitsweise
- Motivation, ambitionierte Ziele zu erreichen und Performance-orientiert zu arbeiten
- Sicherer Umgang mit digitalen Tools und CRM-Systemen
- Analytisches Denken und gutes wirtschaftliches Verständnis

## Persönlich

- Unternehmerisches Denken und ausgeprägte Wachstumsorientierung
- Hands-on-Mentalität und hoher Umsetzungswille
- Analytisch, priorisierungsstark und entscheidungsfreudig
- Kommunikationsstark und verbindlich im Austausch mit Marketing und Geschäftsführung
- Strategischer Blick bei gleichzeitig operativer Stärke

## Das bieten wir

- Schlüsselrolle mit direktem Einfluss auf Wachstum und Unternehmenserfolg
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Großer Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege
- Attraktive Entwicklungsperspektive in einem wachsenden Unternehmen
- Flexible Gestaltung von Arbeitsort und -zeit – im Einklang mit Team- und Unternehmenszielen
- Attraktive, leistungsgerechte Vergütung

## Wachstum entsteht nicht allein durch Perfektion

Wir suchen keine Checklisten-Erfüllung, sondern unternehmerische Persönlichkeiten mit Gestaltungswillen. Wenn du relevante Erfahrung im B2B-Vertrieb mitbringst und dich in der Wachstumslogik dieser Rolle wiederfindest, freuen wir uns auf deine Bewerbung – auch wenn dein Profil nicht jeden einzelnen Punkt vollständig abdeckt.

Lass uns ins Gespräch kommen – wir freuen uns auf deine Bewerbung, am besten per Mail.

## Dein Kontakt

### **Patrick Reininger**

Geschäftsführer Marketing & Sales

E-Mail: [patrick.reininger@netfiles.de](mailto:patrick.reininger@netfiles.de)

[LinkedIn](#)

