

WERDE TEIL UNSERES TEAMS



Sebastian Höft, Founder & CEO  
[www.firstliving.com/jobs](http://www.firstliving.com/jobs)

## Inside Sales Manager / Mitarbeiter Vertrieb (m/w/d) - B2B

Wir sind ein stark wachsendes modernes Berliner Unternehmen und haben noch Großes vor. Unsere Contentpartner sind aus den Premium-Segmenten Immobilien und Experten mit Dienstleistungen und Produkten rund um das Thema anspruchsvolles Wohnen. Wir sind inhabergeführt und kommen ohne Venture-Capital aus. Das ermöglicht horizontale Führungsstrukturen und fördert das unternehmerische Denken unserer Mitarbeiter. Eigeninitiative, Enthusiasmus und die Bereitschaft auch unkonventionelle Wege zu gehen, zeichnet unsere Mitarbeiter aus.

Du interessierst dich für Premium-Märkte in den Bereichen Immobilien, Interior oder Lifestyle! Du bist redigewandt und überzeugst Menschen mit deiner Cleverness, Persönlichkeit und Engagement? Du bist neugierig und willst dein Wissen und dein Können stetig verbessern? Herzlich willkommen im Team von First Living!

### Deine Aufgaben

- Professioneller Vertrieb vorwiegend telefonisch und per Mail
- Ausbau und Festigung nachhaltiger Contentpartnerschaften
- Akquisition von Neukunden und Projekten
- Identifizierung und Bewertung neuer strategischer Partner
- Angebotsvorbereitung, -erstellung und -präsentation
- Sicherstellung der Ergebnis- und Wachstumsziele
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Redaktionsservice um die Umsetzung und Abwicklung Deiner Aufträge zu gewährleisten

### Unser Angebot

- Eine Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen, die sich durch Spaß, Erfolg und Respekt auszeichnet
- Wir (er)leben täglich eine gesunde Work-/Live-Balance
- Eine intensive Einarbeitung durch einen persönlichen Mentor
- Gehörst du zu den Besten in deinem Metier? Dann kannst du bei uns ein außergewöhnlich gutes Gehalt erwarten und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten
- 28 Tage Urlaub und einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Ein modernes und sehr gut erreichbares Office in Prenzlauer Berg
- Täglich gratis Premium-Kaffee, Quellwasser und Biomilch

## Wer bist Du?

- Ich bin gierig nach Erfolg
- Ich bringe viel Energie und Gewinner-Mentalität sowie Leidenschaft für die Neukundenakquise mit
- Ich besitze ein unternehmerisches Mindset und Verhandlungsgeschick und eine hohe Affinität zu digitalen Produkten und Social Media-Märkten
- Ich verfüge über mindestens 2 Jahre Vertriebs Erfahrung und eine sehr gute deutsche Ausdrucksweise in Wort und Schrift
- Mein Englisch oder weitere Fremdsprachen runden meine Kenntnisse ab und sind damit ein OnTop - kein Muss

Hört sich das nach dem perfekten Job für dich an? Dann bewirb dich noch heute mit deinen aussagekräftigen Unterlagen und relevanten Zeugnissen unter Angabe deines frühestmöglichen Beginns und deiner Gehaltsvorstellung.

## Wir freuen uns darauf dich kennen zu lernen!

Für Fragen steht dir Karina Ulrich-Preiß unter [jobs@firstliving.com](mailto:jobs@firstliving.com) oder Tel.+49(0)30.364 284 7-36 gern zur Verfügung.

## First Living Premium-Bereiche



[firstliving.com/premium-immobilien](https://firstliving.com/premium-immobilien)



[firstliving.com/premium-experten](https://firstliving.com/premium-experten)



[firstliving.com/magazin](https://firstliving.com/magazin)

## Über First Living

Die FL First Living GmbH ([firstliving.com](https://firstliving.com)) überführt die Immobiliensuche im Premium-Segment ins digitale Zeitalter. Im Gegensatz zu klassischen Immobilienportalen präsentiert der Onlineservice First Living ausschließlich Miet- und Kaufobjekte im Premium-Markt aus ganz Deutschland und bündelt damit erstmals die Portfolios der besten Maklerhäuser und Projektentwickler. Erweitert wird das Angebot durch eine einzigartige Datenbank führender Experten aus den Bereichen Planung, Interior Design und Handwerk. Mit einem monatlich erscheinenden Online-Magazin zu den Themen Wohnen, Architektur, Lifestyle, Design und Reisen rundet First Living sein Serviceangebot ab. Das Unternehmen beschäftigt rund 20 Mitarbeiter/innen; Founder und CEO ist Sebastian Höft.