



<https://wordpress.fleno-gmbh.de/job/sales-manager-m-w-d/>

## Sales Manager / Vertriebstalent (m/w/d)

Du bist ein Macher, kein Verwalter. Einer, der anpackt, statt nur zu reden. Du willst nicht in festgefahrenen Bahnen laufen, sondern selbst gestalten? Dann könnte das hier dein nächstes Abenteuer sein.

### Über uns:

Wir sind Fleno GmbH – ein wachsendes Softwareunternehmen mit klarer Mission: Mittelständische Unternehmen fit für die Digitalisierung machen. Unsere Superpower: Softwareentwicklung, Consulting und Onlineshops. Unsere Kunden: Händler und Dienstleister, die Bock haben, Prozesse zu optimieren. Unsere Lücke: du – ein Vertriebstalent, um unser Wachstum im Vertrieb voranzutreiben.

### Egal, wo du gerade stehst:

**Werkstudent:in** – Echter Kundenzugang, strukturiertes Vertriebshandwerk, Schritt für Schritt mehr Verantwortung.

**Absolvent:in** – Schneller Ramp-up & aktiver Beitrag zur Go-to-Market-Strategie.

**Berufserfahren** – Pipeline, Partnerschaften, deine eigenen Erfolgsrezepte.

### Arbeitgeber

Fleno GmbH

### Arbeitspensum

Vollzeit, Teilzeit

### Start Anstellung

ab sofort

### Dauer der Anstellung

unbefristet

### Arbeitsort

Marie-Curie-Ring 31, 24941, Flensburg, Schleswig Holstein, Deutschland

### Veröffentlichungsdatum

1. Dezember 2025

Titel? Nebensache. Dein Mindset zählt: neugierig, umsetzungsstark, hungrig auf Ergebnisse.

### Deine Mission:

- Bau dir deine eigene Vertriebsstrategie auf
- Sprich potenzielle Kunden an – inbound, outbound, remote & vor Ort
- Pflege & entwickle langfristige Kundenbeziehungen
- Finde heraus, was Kunden wirklich brauchen, und bau die passenden Angebote
- Präsentiere unsere Lösungen – verständlich, überzeugend, nahbar
- Eigne dir unsere Produkte eigenständig an (wir sind an deiner Seite)

### Dein Profil

- Erste Sales-Erfahrung im Software-/IT-Bereich oder Bock, dich reinzubeißen
- Technisches Verständnis + Talent, Komplexes einfach zu erklären
- Proaktiv, eigenständig, keine Angst vor Verantwortung
- Freude am Netzwerken & direktem Kundenkontakt
- Kommunikationsstark, authentisch, motiviert
- Führerschein Klasse B (für Termine vor Ort)

### Deine Vorteile

- Unbefristeter Vertrag (bei Voll-/Teilzeit) mit Fixgehalt + fairer Provision
- Flexible Arbeitszeiten & Homeoffice-Möglichkeiten

- Bürohunde willkommen
- Eigenverantwortung & echter Gestaltungsspielraum: Bau unsere Sales-Strategie mit auf
- Als Werkstudent:in: faire Vergütung & Learning by Doing im echten Kundenkontakt
- Ein offenes Team, das mehr Bock auf Machen hat als auf PowerPoint-Politik