WHITE WALL

Die WhiteWall Media GmbH macht unvergessliche Fotos zu einzigartigen und individuellen Kunstwerken für Profi- und Hobbyfotografen gleichermaßen. Bekannt als exklusiver Produzent für High-End Photo Services und mehrfach ausgezeichnet mit dem TIPA-Award, u.a. als bestes Fotolabor der Welt, wollen wir auch weiterhin die Ansprüche unserer globalen Kundschaft übertreffen!

Und genau dafür suchen wir Dich!

Senior B2B Sales Manager (all genders)

WHITE WALL

Vollzeit

Frechen Hybrides Arbeiten

Sales & Commerce

01.12.2026

Bewirb Dich jetzt hier!

JOIN!

DAS KANNST DU BEWEGEN

Du willst nicht verwalten, sondern echtes Wachstum gestalten? Als Senior B2B Sales Manager (all genders) treibst Du die Entwicklung unseres B2B-Geschäfts voran, gewinnst neue Kunden und erschließt spannende Marktpotenziale. Dabei kombinierst Du echtes Hunting-Mindset mit strategischem Weitblick und der Freude daran, gemeinsam mit Deinem Team echten Impact zu liefern.

- Du verantwortest unser B2B Bestandskundengeschäft, sowie die aktive Neukundenakquise und generierst qualifizierte Leads durch gezielte Direktansprache. Dabei entwickelst und realisierst du fokussierte Strategien zur Erschließung neuer Salespotenziale und sorgst für messbare Vertriebserfolge.
- Dein aktuell fünfköpfiges Vertriebsteam führst du fachlich und disziplinarisch, entwickelst es weiter und förderst die individuellen Stärken Deiner Mitarbeitenden.
- Gemeinsam mit unserem Marketingteam entwickelst und gestaltest Du vielfältige Marketingaktivitäten.
- Gleichzeitig pflegst Du einen engen Austausch mit unserem Retail Operations Manager, um eine optimale Betreuung unserer B2B Kunden sicherzustellen. Für die reibungslose Projektabwicklung stimmst Du Dich auch präzise mit

unserer Produktion und der Logistik ab.
- Du verantwortest Umsatzprognosen, Budgetplanung und relevante Vertriebskennzahlen und berichtest regelmäßig direkt an die Geschäftsführung.

SO ÜBERZEUGST DU UNS

- Du verfügst über mehrjährige, erfolgreiche Erfahrung im B2B-Vertrieb inklusive Projektgeschäft und kannst Deine Erfolge in der Neukundengewinnung und Geschäftsentwicklung anhand relevanter KPIs belegen. Idealerweise kennst Du das Premiumsegment oder den Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte, z. B. aus E-Commerce, Interior oder Fotografie.
- Vertriebsteams hast du bereits erfolgreich aufgebaut, geführt und weiterentwickelt und du überzeugst durch einen motivierenden, wertschätzenden Führungsstil.
- Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Vertrieb oder Management oder eine vergleichbare Qualifikation und bist mit CRM-Systemen wie Salesforce oder vergleichbaren Lösungen vertraut.
- Strategisches und unternehmerisches Denken zeichnen Dich ebenso aus wie ein Gespür für Marktchancen und eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität. Auch komplexe Kundenprojekte steuerst Du souverän von der Konzeption bis zur Umsetzung.
- Du bist kommunikations- und verhandlungsstark, mit einem unternehmerischen Mindset und handelst lösungsorientiert sowie eigenverantwortlich.
- Fließende Deutsch- sowie Englischkenntnisse bringst du mit.

DARAUF KANNST DU DICH FREUEN

- **Top of the notch:** In einem internationalen und dynamischen Arbeitsumfeld eines wachsenden Marktführers kannst Du mit Perspektive auf Expansion in weitere Märkte ein hochwertiges Produkt mit echtem Mehrwert platzieren.
- **Spezialwissen**: Im Rahmen unseres mehrtägigen Produktionsdurchlaufs erhältst Du exklusiven Einblick in die Herstellung unserer Produkte und erfährst, was unsere herausragende Qualität ausmacht.
- **Flexibles Arbeitsumfeld:** Wir fördern eine Kultur, in der mobiles Arbeiten geschätzt wird. Gleichzeitig legen wir großen Wert auf persönliche Interaktionen in unserem Headquarter und bieten Dir daher eine ausgewogene Balance zwischen beiden Welten.
- **Du bist der Experte/ die Expertin:** Gestalte proaktiv und setze neue Maßstäbe im Teamaufbau, in den Abläufen und der Vertriebsstrategie.
- **Entfalte Dein Potenzial:** In unserem offenen und fördernden Arbeitsumfeld hast Du die Möglichkeit, Dich weiterzuentwickeln und an Trainings, Workshops und Konferenzen teilzunehmen. Deine individuelle Karriereförderung ist für uns von großer Bedeutung.

NOCH OFFENE FRAGEN?

Bist Du bereit für Deine neue Herausforderung bei unserem aufstrebenden, kreativen Unternehmen? Dann bewirb Dich jetzt und werde unser Senior B2B Sales Manager! Auf dem Weg in Dein neues berufliches Abenteuer, steht Dir im Recruiting Julia zur Seite. Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen.

Hast Du noch Fragen? Dann melde Dich gerne unter hr@whitewall.com oder +49 2234 3690 555.

Wir freuen uns auf Deine vollständige Online-Bewerbung im Karriereportal!