



oneword.

Seit über 20 Jahren sind wir einer der Marktführer für professionelle Sprachdienstleistungen und innovative Sprachtechnologien in Deutschland – mit einem starken Markennamen, treuen Kunden und dem Anspruch, Qualität, Innovation und Teamarbeit jeden Tag neu zu leben.

Unser internationales Team aus Linguist:innen, Projektmanager:innen, Entwickler:innen, Consultants und KI-Pionier:innen unterstützt mittelständische Unternehmen und globale Konzerne dabei, ihre Internationalisierung und digitale Transformation erfolgreich zu gestalten. Wir bieten High-End-Lösungen – von exzellenter Human- und Machine-Translation über smarte Language-Software bis hin zu modernen Language-Tech-Workflows und einer mehrsprachigen Corporate Language.

Gestalten Sie mit uns die Zukunft der Sprachwelt – wir freuen uns auf Sie!

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort/zum frühestmöglichen Zeitpunkt eine:n:

Senior Business Development Manager / Senior Sales Specialist (m/w/d)

Sprachdienstleistungen | Software | KI-gestützte Lösungen

Aufgaben

Als Business Development Manager:in und Sales Specialist tragen Sie aktiv zum Wachstum von oneword bei, indem Sie neue Verkaufschancen identifizieren und bewerten. Sie sind die zentrale Schnittstelle zwischen Neukundengewinnung und Bestandskundenentwicklung mit folgenden Schwerpunkten:

- ✓ Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen und Neukundengewinnung:
 - ✓ Analyse von Kundenbedarfen und Identifikation von Potenzialen
 - ✓ Aktive Pflege und Weiterentwicklung von Bestandskund:innen durch gezieltes Cross- und Upselling
- ✓ Neukundengewinnung:
 - ✓ Nutzung von qualifizierten Leads aus Messen, Events, Website-Anfragen und Ausschreibungen
 - ✓ Proaktiver Aufbau und Entwicklung neuer Kundenbeziehungen im DACH-Raum
- ✓ Zielorientierung:
 - ✓ Strukturierte Arbeitsweise mit definierten Vertriebszielen
 - ✓ Konsequente Nachverfolgung offener Themen und Angebote
 - ✓ Fokus auf nachhaltige Kundenentwicklung mit echtem Mehrwert

- ✓ Herangehensweise:
 - ✓ Aktive Ansprache von potenziellen Kund:innen, um Kundenanforderungen besser zu verstehen und den Verkaufsansatz kundenzentriert zu gestalten
 - ✓ Nutzung der Sales-Enablement-Plattform zur Leadgewinnung und -pflege über verschiedene Kanäle, abgestimmt auf relevante Buyer Personas (z. B. Telefon, E-Mail, LinkedIn, Meetings, Demos, Angebote)
 - ✓ Aufbau und Pflege einer Vertriebspipeline mit kurzfristigen Chancen und langfristigen Kundenbeziehungen zur Förderung nachhaltigen Wachstums
 - ✓ Abstimmung von Konditionen, Erstellung von Angeboten und Ausschreibungen, Umsatzplanung und Reporting
 - ✓ Repräsentation des Unternehmens bei Terminen, Präsentationen, Pitches und Events – online und vor Ort
 - ✓ Unterstützung beim Onboarding neuer Kundenbeziehungen gemeinsam mit dem Kundenmanagement zur Sicherstellung von Absprachen und Zufriedenheit

Qualifikationen

- ✓ Mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, Account Management oder in beratungsnahen Funktionen im Lokalisierungsumfeld
- ✓ Echtes Gespür für Kundenbedarfe und Herausforderungen – mit dem Ziel, passgenaue Lösungen zu entwickeln
- ✓ Hohe Selbstmotivation und strukturiertes, zielgerichtetes Arbeiten – auch bei längeren Verkaufszyklen
- ✓ Starkes Verhandlungstalent, professionelles Auftreten und echte Teampayer-Mentalität
- ✓ Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, Erfahrung mit CRM-Tools ist ein Plus

Unser Angebot

- ✓ **Strukturierte Einarbeitung** – mit persönlicher Begleitung und klarem Onboarding-Plan
- ✓ **Vielseitiges und spannendes Tätigkeitsfeld** in einem wachsenden Unternehmen mit hervorragendem Renommee
- ✓ **Zukunftsweisende Themen** rund um Global Content, Sprachtechnologie und KI
- ✓ **Ein starkes Team** – kollegial, erfahren und echter Team-Spirit
- ✓ **Gezielte Weiterbildung** – individuell abgestimmt auf Ihre Entwicklung
- ✓ **Flexible Arbeitsmodelle** – hybrid, mobil, mit Gleitzeitregelung
- ✓ **Attraktive Zusatzleistungen** – z. B. für Mobilität und betriebliche Vorsorge
- ✓ **Gute Anbindung** – unser Standort liegt verkehrsgünstig im attraktiven Raum Stuttgart
- ✓ **Fair vergütet** – mit Fixgehalt und attraktiven Provisionen

Zusätzliche Informationen

Die Stelle ist in Vollzeit oder Teilzeit (80 %) zu besetzen – am Standort Böblingen oder hybrid/remote.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung auf Deutsch – bitte senden Sie uns dazu ein Anschreiben, Ihren Lebenslauf, relevante Zeugnisse sowie Ihren Gehaltswunsch.

Für Fragen zur Stelle können Sie sich gerne direkt bei uns melden.

Weitere Informationen unter www.oneword.de.

Kontakt

Anika Rentschler & Lara Amoroso
People & Culture

E-Mail: Jobs@oneword.de

Tel.: +49 (0) 7031 714 - 9578

