



Sales Manager Deutschland (M/W/D)

Wir sind ein führender Padel-Club-Betreiber aus den Niederlanden und bieten unseren Spielern ein Full-Service-Padellangebot. Von der Padelplatz-Buchung über die Teilnahme an Padel-Training, -Turnieren und Events schaffen wir das optimale Padel-Erlebnis. Seit unserer Gründung im Jahr 2021 sind wir stark gewachsen und verfügen mittlerweile über 19 Standorte in den Niederlanden, sowie 3 Standorte in Deutschland. Im Jahr 2025 setzen wir unsere Expansion fort und streben mit der schrittweisen Eröffnung weiterer Clubs insgesamt 25 Standorte in den Niederlanden und 10 Standorte in Deutschland bis Jahresende an. Unsere Vision: The Padellers zum Marktführer in Westeuropa aufzubauen. Um unsere Pläne in die Realität umzusetzen, suchen wir nun einen Sales Manager Deutschland (M/W/D), der gemeinsam mit uns unsere Wachstumsambitionen realisiert und optimiert.

Als Sales Manager Deutschland (M/W/D) bist du in enger Abstimmung mit dem Country Manager und Head of Marketing Deutschland für die Entwicklung und Umsetzung der B2B-Sales Strategie von The Padellers in Deutschland verantwortlich. Deine Aufgabe ist es neue Geschäftskunden zu gewinnen und langfristige Partnerschaften mit Unternehmen aufzubauen, um unsere Reichweite im B2B-Bereich nachhaltig zu steigern. Du identifizierst potenzielle Geschäftskunden, führst Verkaufsgespräche entwickelst individuelle Angebote und sorgst in enger Abstimmung mit unseren Club Managern für eine reibungslosen operative Umsetzung vor Ort. Dabei analysierst du kontinuierlich den Erfolg deiner Vertriebsaktivitäten und optimierst Prozesse zur Steigerung unserer Verkaufszahlen.

Deine Aufgaben:

- Entwicklung, Umsetzung und Optimierung der nationalen B2B-Sales-Strategie
- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden sowie Betreuung, Beratung und Ausbau bestehender Geschäftspartnerschaften
- Erstellung von Angeboten, Durchführung von Verkaufsgesprächen und Verhandlung von Vertragsabschlüssen
- Konzeption und Präsentation von Sales Unterlagen für potenzielle Geschäftskunden
- Durchführung von Verkaufsgesprächen und Vertragsverhandlungen
- Analyse von Markt- und Zielgruppendaten zur frühzeitigen Identifikation von Kundenbedürfnissen, Branchentrends und Best Practices
- Laufende Überwachung und Auswertung relevanter Vertriebskennzahlen sowie Ableitung von Handlungsempfehlungen zur Performance-Steigerung
- Enge Zusammenarbeit mit den Club Managern zur operativen Umsetzung von B2B-Angeboten und zur Sicherstellung eines reibungslosen Ablaufs vor Ort
- Berichterstattung an den Country Manager und Head of Marketing Deutschland

Das bringst du mit:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise als Sales Manager in einem internationalen Umfeld – bevorzugt in der Sport-, Freizeit- oder Konsumgüterbranche
- Ausgeprägtes kaufmännisches Verständnis sowie ein sicheres Gespür für markt- und kundenorientierte Lösungen

- Starke Kundenorientierung und ein hohes Maß an Eigeninitiative und Verhandlungsgeschick
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Analytische Denkweise und die Fähigkeit, datenbasierte Vertriebsstrategien zu entwickeln und umzusetzen
- Exzellente kommunikative Fähigkeiten sowie überzeugendes Auftreten gegenüber Kunden
- Bereitschaft zur Vollzeittätigkeit (40 Stunden/Woche) und gelegentlichen Reisetätigkeiten im Rahmen der Vertriebsaktivitäten

Das bieten wir dir:

- Einen Blick in die Welt des Padel – dem am schnellsten wachsenden Sport Europas
- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum
- Ein faires Gehalt, abgestimmt auf Deine Erfahrung
- Ein Dienstlaptop zur Ausübung Deiner Tätigkeit

Haben wir dein Interesse geweckt? Then lets chat! Sende uns deine Bewerbung an arbeiten@thepadellers.de – wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!