ENGINEERING A BETTER WORLD

https://jobs.vispiron.com/?post_type=jobs&p=15038

(Junior) Sales Manager (M/W/D)

Was wir tun, wie wir sind und wer zu uns passt:
CARSYNC bietet ein 360° Mobility ECO System, mit dem in der Geschäftsmobilität sämtliche Workflows digitalisiert und automatisiert werden. Mit zukunftsorientierten Technologien ermöglichen wir neben einer effizienten Steuerung der Geschäftsmobilität auch die Transformation von Fuhrparks in die nächste Generation der Geschäftsmobilität: Intermodal, vernetzt, autonom, geteilt und emissionsfrei.

Bereits über 50.000 Dienst- und Poolfahrzeuge sowie 125.000 Nutzer vertrauen auf unsere SaaS-Lösung. Mehr als 100 Tech- und Mobility-Enthusiasten gestalten in München, Alzenau und Berlin die Geschäftsmobilität neu.

Das wirst du machen:

- Du baust aktiv einen Kundenstamm für CARSYNC auf und begeisterst deine Kunden für unsere Fuhrparkmanagement SaaS Lösung
- Dazu bist du für die Akquisition von Neukunden und für die Qualifizierung von Leads verantwortlich. Das Produktteam unterstützt dich bei den detaillierten und technisch orientierten Gesprächen.
- Abhängig von den Bedürfnissen der Kunden rund um das Thema Flottenmanagement und e-Mobility verstehst du individuelle Problemstellungen, erläuterst Produktfeatures und stehst bei Fragen zur Seite
- In Deiner Rolle führst du Erstgespräche, (online) Beratungsgespräche und Produktpräsentationen mit potenziellen Kunden durch und begeisterst dabei alle relevanten Personen
- Du erstellst Angebote und begleitest die kommerziellen Verhandlungen
- Du bist im engen Austausch mit unserem Produkt Team, um Feedback unserer Kunden und eigene Ideen weiterzugeben
- Du arbeitest strategisch und datengetrieben, dadurch steigerst du die Effizienz und Qualität unserer Sales Prozesse
- Mit deiner Expertise stellst du sicher, dass die mit dir abgestimmten Ziele für Kundengewinnung und Umsatz erreicht werden

Das bringst du mit:

- Ob abgeschlossenes Hochschulstudium oder vergleichbare Ausbildung: Bei uns zählt, dass du unseren Kunden hochmotiviert und mit einer professionellen Art begegnest
- Du begeisterst dich für die Elektromobilität und innovative Zukunftstechnologien
- Du zeichnest dich durch deine schnelle Auffassungsgabe für Kundenherausforderungen und technische Systeme sowie deine vertriebliche Orientierung aus
- Du besitzt eine sehr gut ausgeprägte Verkaufs-, Präsentations- und Kommunikationsfähigkeit
- Du überzeugst durch eine selbständige und proaktive Arbeitsweise und hast eine hohe Eigenmotivation

Arbeitgeber
CARSYNC GmbH

Referenznummer
9419

Arbeitszeitmodell
Vollzeit

Start Anstellung
Ab sofort

Branche
Unternehmensmobilität

Arbeitsort
München, Deutschland

Kontakt



Sophie Lang
sophie.lang@vispiron.de

- Du hast ein professionelles, positives Auftreten und arbeitest teamorientiert
- Deine verhandlungssicheren Deutschkenntnisse runden dein Profil ab

Was dich bei uns erwartet:

- Du trägst mit deinem Einsatz dazu bei ENGINEERING A BETTER WORLD Realität werden zu lassen
- Wir bieten dir ein attraktives Provisionsmodell
- Wir übergeben dir ab Tag 1 Verantwortung für deine Projekte und lassen dich im Drivers Seat bei der Umsetzung
- Wir bieten dir eine agile Arbeitsumgebung mit flachen Hierarchien und eine familiäre Atmosphäre mit schnellen Entscheidungen
- Durch unsere flexible Home Office – Policy kannst du so arbeiten, wie du dich wohlfühlst
- Wir legen großen Wert darauf „Mitarbeiterzufriedenheit“, „ökologische Verantwortung“, „Wachstum und Profitabilität“ sowie „Kundenorientierung“ zu vereinen
- Wir bieten dir Benefits wie Mitarbeiterrabatte, MVV Zuschuss, Qualitrain, Edenred CityCard, eine firmeneigene Kita (V-ITA) und eine interne Betriebsrente
- Hab Spaß – neben der ganz normalen Office Craziness sorgen wir mit unseren regelmäßigen Firmenevents für einen Ausgleich