



Wir sind **POLYAS** - der führende Anbieter für Online Voting Services. Wir lieben die Demokratie und arbeiten mit Begeisterung an der Vereinfachung von Wahlen - mit dem Ziel die Demokratie ins 21. Jahrhundert zu führen. Dafür haben wir eine webbasierte Anwendung entwickelt, mit der schon über 5 Millionen Menschen Ihre Stimme abgeben konnten. Bei uns arbeiten 26 Mitarbeiter in 3 Städten an der Weiterentwicklung des Online-Wahlsystems: POLYAS CORE 3.0. Du schätzt die Kultur eines international agierenden Start Ups und hast Lust, die Welt der Wahlen mit uns neu zu gestalten? Dann werde Teil unseres Teams!

Zur Verstärkung unseres Support Teams in Berlin suchen wir ab sofort eine/n:

Sales Executive / Vertriebsmanager (m/w/d)

Deine Aufgaben bei Polyas:

- Du bist erste/r Ansprechpartner/in für unsere Kunden und findest gemeinsam mit ihnen Lösungen für Ihr Wahlverfahren
- Du bist verantwortlich für die Planung und Umsetzung von Vertriebsmaßnahmen zur Erreichung von definierten Vertriebszielen in DACH und Europa sowohl durch Neukundengewinnung als auch durch Ausschöpfung von Cross Selling Möglichkeiten bei Bestandskunden
- Du baust eigenverantwortlich Deine Vertriebspipeline auf und entwickelst sie kontinuierlich weiter
- Du lieferst einen regelmäßigen Pipeline-Bericht und Forecast an den Head of Sales
- Du fährst zu Kundenterminen vor Ort, organisierst Workshops zur Akquise von Neukunden (zusammen mit den Election Managern), besuchst Messen und Networking Events
- Du bildest Dich kontinuierlich weiter und wirst fachlich-versierte/r Experte/in im Bereich Wahlen, Segmente, relevanter politischen Entscheidungen sowie unserer Produkten

Dein Profil:

- Du hast mindestens 3+ Jahre relevante Vertriebserfahrung, als Kundenberater m/w/d, Vertriebsmitarbeiter m/w/d, Account Manager m/w/d, Salesmanager m/w/d oder aus vergleichbarer Tätigkeit, idealerweise im Bereich SaaS & technische Lösungen oder/und im politischen Umfeld
- Du bist eine unternehmerisch denkende und handelnde Persönlichkeit mit überdurchschnittlicher Einsatzbereitschaft und nachgewiesener konstanter Erfolgsquote in ambitionierter Neukundengewinnung und im Cross Selling
- Du möchtest Dich weiterentwickeln in einem anspruchsvollen Arbeitsumfeld, in dem Dein Input wertgeschätzt wird
- Deine kommunikativen Fähigkeiten sind exzellent und es fällt Dir leicht, Menschen für Dich zu gewinnen
- Du schätzt eine unabhängige und kooperative Arbeitsweise mit viel Eigenverantwortung vom ersten Tag an
- Ein Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik, Politikwissenschaften oder einem vergleichbaren Studiengang ist wünschenswert
- Du hast fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Dich erwartet:

- Eine langfristige Perspektive in einem innovativen und stark wachsenden Unternehmen
- Ein exzellentes und innovatives Produkt sowie ein hochmotiviertes Team mit Spaß an der Arbeit
- Ein vielseitiges Aufgabengebiet in einem dynamischen Start Up zum Mitgestalten und Ankommen
- Großer individueller Gestaltungsfreiraum und sehr gute individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- Eine attraktive und leistungsgerechte Bezahlung, eine ausgewogene Work-Life-Balance, flexible Arbeitszeiten und Home Office nach Absprache
- Eine Kaffeeplatte und Getränke im Büro

Bewirb Dich jetzt, wir freuen uns auf Dich!

Bitte sende Deine Bewerbung mit Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an Patricia Schwan | Tel.: 030880601080 | bewerbung@polyas.de

Ausführliche Informationen über uns als Arbeitgeber findest Du unter: www.polyas.de/karriere