

Deine Zukunft bei POLYAS



Wenn Du Lust hast, mit uns an der Modernisierung und Stärkung der Demokratie zu arbeiten, dann bist Du bei uns genau richtig. Eine faire und nachhaltige Welt, in der Partizipation für alle einfach und sicher ist, ist unsere Vision – eine Vision, die aus dem gesamten Team heraus entwickelt wurde. Mit dieser im Rücken treiben wir das Thema Online-Wahlen und digitale Abstimmungen voran und befinden uns damit auf einem stetigen Wachstumskurs. Wenn Du Dir vorstellen kannst, unser Team hochkarätiger Sales Professionals zu verstärken, dann bewirb Dich bei uns.

Junior Sales Development Representative (w/m/d) DACH – Berlin, Kassel und deutschlandweit remote

Deine Rolle bei POLYAS:

Als Junior Sales Development Representative (SDR) stehst Du in direktem Kontakt mit unseren Kunden, zum Beispiel aus den Bereichen Parteien, internationale Organisationen, Städte & Gemeinden oder Aktiengesellschaften, und hilfst Ihnen, die Partizipation innerhalb ihrer Organisation zu vereinfachen und zu steigern. Du weckst Begeisterung für unsere Lösung und gibst Kunden das Gefühl, bei uns in sicheren Händen zu sein. Dafür arbeitest Du eng mit unserem Sales Team zusammen und bist die erste Station im Kundendialog, den unsere Sales und Partner Manager:innen von Dir übernehmen und weiterführen.

Deine Aufgaben bei POLYAS:

- Du nimmst eingehende Kundenanfragen entgegen und qualifizierst Marketing generierte Leads
- Du generierst Leads durch Outbound-Aktivitäten via Telefon, Email, InMail, Events und Social Media
- Durch gezielte, kluge Fragen findest Du heraus, wie wir den Kunden am besten helfen können
- Du verstehst den Kaufprozess auf Kundenseite und führst eine effektive Kommunikation mit den unterschiedlichen Buyer Personae (Geschäftsführung, Wahlleiter, Datenschützer, IT und andere)
- Du bekommst einen hervorragenden Überblick über die Kundenbedürfnisse und leitest diese an das Product Team und das Management weiter

Was Dich auszeichnet:

- Universitätsabschluss und idealerweise schon erste Berufserfahrung
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse
- Englisch (verhandlungssicher) ist erwünscht

- Du hast ein gutes Verständnis für technische Themen
- Du hast ein gutes Verständnis für die Prozesse und Entscheidungswege auf Kundenseite
- Du möchtest Dich in einem anspruchsvollen Arbeitsumfeld weiterentwickeln, 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
- Bonus: Erfahrungen mit dem Verkauf von SaaS-Produkten, weitere Sprachen

Deine ersten 6 Monate:

- Kennenlernen von Produkten und Messaging
- Kennenlernen der notwendigen Tools
- Kennenlernen der Kolleg:innen aus dem eigenen und anderen Teams
- Du nutzt jede Gelegenheit, Markt und Segmente kennen zu lernen
- Du erreichst erste Zielsetzungen bei Deinen ersten Gesprächen

Monate 6-18:

- Weiterer Ausbau Deiner Sales-Fähigkeiten und Deines Marktwissens
- Du weißt, was Du brauchst, um Deine Ziele zu erreichen
- Du verstehst Deine Aufgaben, baust darauf auf und kannst mit Deinem Marktwissen dabei helfen, die Leadgenerierung zu optimieren
- Du suchst Dir interne Mentoren, die Dich dabei unterstützen, Dir selbst Ziele zu setzen, um Dich für den nächsten Karriereschritt fit zu machen

Was wir bieten:

- Ein exzellentes und innovatives Produkt, das die Partizipation in unserer Gesellschaft fördert und die Demokratie stärkt, sowie ein hochmotiviertes Team, dem unsere gemeinsame Vision am Herzen liegt
- Eine langfristige Perspektive in einem innovativen, gesund wachsenden und sich internationalisierenden Unternehmen
- Eine attraktive und leistungsgerechte Bezahlung, eine ausgewogene Work-Life Balance, flexible Arbeitszeiten und Arbeiten von zu Hause (auch unabhängig von Corona)
- Eine Führungskultur, in der Leadership bedeutet, auf den Stärken der Mitarbeiter:innen aufzubauen sowie Eigenverantwortung und eine positive Fehlerkultur zu fördern
- Eine Unternehmenskultur, die den Start-Up-Geist von Ownership und Accountability lebt und gleichzeitig den Menschen wertschätzt.

Bewirb Dich jetzt, wir freuen uns auf Dich!

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

Ausführliche Informationen über uns als Arbeitgeber findest Du unter:

www.polyas.de/karriere