

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 zu verstärken, dann bewirb Dich bei uns als:

Sales Manager:in DACH - Berlin, Kassel und deutschlandweit remote

Deine Rolle bei POLYAS:

Als Sales Manager:in stehst Du in direktem Kontakt mit unseren Großkunden, zum Beispiel aus den Bereichen Gewerkschaften, Städte & Gemeinden oder Aktiengesellschaften, und hilfst Ihnen, die Partizipation innerhalb ihrer Organisation zu vereinfachen und zu steigern. Du entwickelst Deine Pipeline und entwirfst Wachstumspläne für Deine Kundensegmente. Dafür arbeitest Du eng mit unserem Marketing, Election Management und Sales Development zusammen und begleitest neue qualifizierte Leads bis zum Vertragsabschluss. Bestehende Kunden berätst Du bei der Nutzung neuer Module und Produkte auf unserer Roadmap und stehst dazu in engem Kontakt mit unserem Entwicklungsteam.

Deine Aufgaben bei POLYAS:

- Du bist verantwortlich für Deine Pipeline, hast Spaß am eigenverantwortlichen Arbeiten und erreichst Deine jährlichen Umsatzziele
- Du generierst und qualifizierst Leads und baust Opportunitie auf Inbound und Outbound Leads aus dem Sales Development und Marketing auf
- Du bringst eigenen Ideen zur Generierung von Leads ein und unterstützt bei der Umsetzung geeigneter Maßnahmen
- In Zusammenarbeit mit der Head of Sales erstellst Du Deine eigene Umsatzplanung und entwickelst eigene Wachstums-Strategien für Deine Segmente. Dabei arbeitest Du eng mit unserem Sales Development, Election Management, Marketing und der Head of Sales zusammen
- Du etablierst Dich als vertrauenswürdiger:er Berater:in unserer Kunden, in dem Du eloquent, durchsetzungsfähig und präsent bist, gut zuhören und Dich in die Kundensituation hineinversetzen kannst.

- Du baust Geschäftsbeziehungen auf und begleitest den gesamten Sales Lifecycle vom qualifizierten Lead bis zum Vertragsabschluss
- Du kannst gut präsentieren - auch und gerade gegenüber der Führungsebene auf Kundenseite und kannst dort souverän auftreten und Beziehungen zu den Entscheidungsträger:innen pflegen
- Du hast ein hervorragendes Verständnis für technologische Prozesse und Verfahren und kannst diese gut in die Sprache unserer Kund:innen übersetzen
- Du baust eine starke Partnerschaft zu anderen Teams auf: SDR, Election Management, Kundensupport, den Product Ownern und dem Marketing
- Du nutzt interne und externe Tools (CRM, LinkedIn Sales Navigator, Sales Engagement Plattform, etc.), um Deinen Erfolg zu maximieren, gibst Feedback zu Prozessen sowie internen und externen Trends

Was Dich auszeichnet:

- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im Vertrieb von SaaS oder technisch komplexen Produkten
- Erfahrungen darin, direkt an die Führungsebene mittelständischer Unternehmen zu verkaufen
- Du verstehst die verschiedenen Stadien des Solution Sales Lifecycles
- Nachweisbare Erfolgsbilanz und exzellente operative Fähigkeiten, die auf Deiner Fähigkeit beruhen, interne und externe Partnerschaften aufzubauen und zu pflegen
- Erfahrungen mit CRM Systemen sind bevorzugt

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.
- Remote Arbeit möglich

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