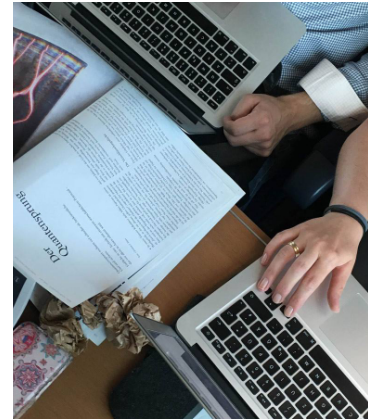


STELLENAUSSCHREIBUNG: SALES EXECUTIVE (M/W)



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 28 Mitarbeiter in 2 Städten an der Weiterentwicklung der Online-Wahlen. 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!

© POLYAS GbmH 12/2018

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

SALES EXECUTIVE (M/W)

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 Crossselling 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 Produkte

STELLENAUSSCHREIBUNG: SALES MANAGER / BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (M/W)

Dein Profil:

- ✓ Du hast mindestens 3+ Jahre relevante Vertriebserfahrung, 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 Kaffeeflatrate 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 Thomas Beimbauer | Tel.: 0308806010-00 | bewerbung@polyas.de

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

Kontakt

Thomas Beimbauer

POLYAS GmbH

Alte Jakobstraße 88
10179 Berlin

www.polyas.de

Tel.: +49 30 8806 010-00
Mail: bewerbung@polyas.de