



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 mehr als 20 Mitarbeiterinnen und 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 Election Management Teams in Berlin suchen wir ab sofort eine/n:

Jr. Sales Development Representative (m/w/d)

Deine Aufgaben bei POLYAS:

- Werde ein Bestandteil unseres Sales Teams, meistere die Herausforderungen, die unsere Anforderungen an ein hohes Umsatzwachstum mit sich bringen und gestalte unseren Wachstumskurs mit
- Du bist verantwortlich für den Aufbau und die kontinuierliche Entwicklung einer Strategie zur Lead-Generierung und betreibst dafür die strukturierte Ansprache einer hohen Anzahl potentieller Kunden z.B. über die Kanäle E-Mail, InMail, Telefon und Events
- Du führst eigenständige Marktanalysen zur Öffnung neuer Märkte und der Vergrößerung unseres Anteils in bestehenden Märkten durch Du qualifizierst Leads und verbesserst kontinuierlich den Prozess zur Lead-Qualifizierung
- Du stellst die richtigen Fragen, um den Kaufprozess auf Kundenseite zu verstehen und eine effektive Kommunikation mit den unterschiedlichen Buyer Personae (Geschäftsführung, Wahlleiter, Datenschützer, IT und andere) zu führen
- Du verstehst es, Lust auf Online-Wahlen zu wecken und die bestmögliche SaaS-Kundenerfahrung im Sales Prozess einzuleiten
- Du sammelst Kundenbedürfnisse und leitest sie an das Product Team und das Management weiter

Dein Profil:

- Universitätsabschluss und idealerweise schon erste Erfahrungen in Sales /Account Management
- Deutsch auf Muttersprachenniveau ist ein Muss, 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 setzt Dich leidenschaftlich für Demokratisierung ein und hast Lust, mit uns an unserer Vision von einer fairen und nachhaltigen Welt zu arbeiten, in der Partizipation für alle einfach und sicher ist
- 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

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
- Ein modernes und helles Büro in Berlin Friedrichshain mit eigener Terrasse

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