

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 Sales Team zu verstärken, dann bewirb Dich bei uns als:

Sales Development Representative (m/w/d) DACH - deutschlandweit remote

Deine Rolle bei POLYAS:

Als 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 du bist die erste Station im Kundendialog, den unsere Sales Manager:innen von Dir übernehmen und weiterführen.

Deine Aufgaben bei POLYAS:

- Du generierst und qualifizierst Outbound Leads via Telefon, Email, Social Media und baust Opportunities auf
- Du unterstützt bei Inbound Leads und nimmst eingehende Kundenanfragen entgegen und qualifizierst Marketing generierte Leads
- Durch gezielte, kluge Fragen findest Du heraus, wie wir den Kunden am besten helfen können
- Du bringst eigene Ideen zur Generierung von Leads ein, kollaborierst mit dem Marketing-Team und unterstützt bei der Umsetzung geeigneter Maßnahmen
- Du managest eigenständig Deals bis zum Closing, hast Spaß am eigenverantwortlichen Arbeiten und erreichst Deine jährlichen Umsatzziele
- Du arbeitest mit den Sales Manager:innen gemeinsam bei verschiedenen Projekten in unterschiedlichsten Segmenten zusammen
- In Zusammenarbeit mit der Head of Sales erstellst Du Deine eigene Umsatzplanung und entwickelst eigene Wachstums-Strategien für Deine eigenen Segmente

Was Dich auszeichnet:

- Universitätsabschluss oder vergleichbare Qualifikation, idealerweise schon erste Berufserfahrung
- Du hast ein gutes Verständnis für technische Themen
- Du möchtest Dich in einem anspruchsvollen Arbeitsumfeld weiterentwickeln, in dem Dein Input wertgeschätzt wird
- Du hast ein gutes Verständnis für die Prozesse und Entscheidungswege auf Kundenseite
- 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
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse, Englisch (verhandlungssicher) ist erwünscht und weitere Sprachen sind ein Plus.
- Bonus: Erfahrungen mit dem Verkauf von SaaS-Produkten

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, Arbeiten von zu Hause und Workation im EU-Ausland
- 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.
- Benefits wie Bike-Leasing, Zuschuss zum Deutschlandticket, Corporate Benefits

Bewirb Dich jetzt, wir freuen uns auf Dich!

Bitte sende Deine Bewerbung mit Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail an Antonia Reichwein I

bewerbung@polyas.de

Ausführliche Informationen über uns als Arbeitgeber findest Du unter:

www.polyas.de/karriere