

JUNGES STARTUP SUCHT AM STANDORT KÖLN ODER HAMBURG

Business Development Manager (m/w)

WER WIR SIND

Wir sind ein 2016 gegründetes Unternehmen mit einer Passion für die agile Arbeitswelt. Daher helfen wir den von Meetings dominierten Arbeitstag von über 150 Millionen Menschen weltweit produktiver zu gestalten. Unser Produkt adressiert ein Problem der heutigen Geschäftswelt: Ineffizienz bei der Terminfindung und Terminorganisation. Ein smarterer Algorithmus ersetzt die menschliche Intelligenz. Denn diese ist auch im Jahr 2018 noch immer erforderlich, um alleine die Verfügbarkeiten der Teilnehmer eines geplanten Termins zu ermitteln. Scedule macht darüber hinaus Terminvorschläge, welche die individuellen Pläne des Einzelnen sowie die Prioritäten des Geschäfts berücksichtigen. Gleichzeitig nehmen wir unseren Nutzern die mühsame Organisation von Terminressourcen ab. Denn Scedule integriert die Buchung benötigter Besprechungsräume und Konferenzsysteme bereits in die Terminsuche, und automatisiert die angrenzenden Dienste unserer Kunden.

Über allem steht die Prämisse, die Privatsphäre des persönlichen Kalenders zu wahren, als auch den Schutz aller damit einhergehenden Daten.

WEN WIR SUCHEN

Wir suchen Macher, die unsere Leidenschaft für gute Produkte und neue Geschäftsmodelle teilen. Du solltest aus der Kundenperspektive denken, gern ein wenig perfektionistisch sein, aber ebenso pragmatisch. Im Sinne unserer Innovationskraft brauchen wir Teamplayer die eigene Ideen einbringen, Verantwortung übernehmen, und statt Prozessvorgaben zu erwarten lieber eigene Kreativität wagen. Gemeinsam wollen wir sinnvolle Veränderungen hervorbringen. Der Wille zu Lernen, die Fähigkeit zur Reflexion, sowie angstfreie Kommunikation setzen wir daher voraus.

WAS WIR BIETEN

Wir arbeiten nicht nur für eine agile Arbeitswelt, wir leben sie auch. Wir legen Wert auf eine angenehme Atmosphäre und flexible Arbeitszeiten mit absoluter Ergebnisorientierung. Wie unser Produkt ermöglichen auch wir die Vereinbarkeit persönlicher Pläne mit geschäftlichen Prioritäten. Den notwendigen Gestaltungsspielraum, Fehlertoleranz und dynamische Strukturen bringen wir mit. Die sich daraus ergebenden Wachstumschancen musst Du selber ergreifen. Wir versprechen Dir, dass es bei uns zeitweise sehr stressig wird, aber mindestens in gleichem Maße Spaß macht.

DEINE VERANTWORTUNG

Du sollst Interessenten akquirieren, sie zu Kunden oder Vertriebspartnern entwickeln und im Vertragsverhältnis professionell betreuen. Dieses Ziel setzt voraus, dass Du nicht nur unser Produkt und Geschäftsmodell verstehst und verkaufst, sondern ebenso die Perspektive unserer Kunden und Partner verstehst und in die Produktentwicklung einbringst. So sollst Du auch Deine Rolle in unserer strategischen Planung einnehmen, und von dieser eigenständig Deine Ziele und operativen Aufgaben ableiten. Die laufende Beobachtung unseres Marktes auf Basis der von Dir zu pflegenden Markt- und Wettbewerbsdaten schließt diese Zielsetzung mit ein.

DEINE AUFGABEN

- Netzwerken und Leads im Rahmen unserer Marketing- und Vertriebsaktivitäten generieren.
- Umsetzung der Geschäftsstrategie durch zielgerichtete und aktive Vertriebsarbeit.
- Erstellung von Vertriebsunterlagen wie z.B. Präsentationen für Kundentermine.
- Kundendaten ebenso wie persönliche Beziehung zu Kunden pflegen.
- Aggregieren und Priorisieren der Anforderungen aus der Kundenperspektive.
- Markt- und Wettbewerbsanalyse, sowie Herausarbeiten derer Essenz.
- Mitwirkung an der Weiterentwicklung unserer Wachstumsstrategie und unseres Geschäftsmodells.

DEIN PROFIL

- Abgeschlossenes technisch/kaufmännisches Studium (Wirtschaftswissenschaften/-ingenieurwesen oder vergleichbare Studiengänge)
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in vergleichbaren Aufgaben- und Verantwortungsbereichen
- Ausgeprägtes Maß an Selbstständigkeit, Zielstrebigkeit und Strukturiertheit. Du ergreifst die Initiative, denkst und agierst flexibel, und kannst „über den Tellerrand“ blicken.
- Selbstständige und analytische Arbeitsweise, Begeisterungsfähigkeit, Kommunikationsstärke verbunden mit umfangreicher Erfahrung im direkten Kundenkontakt.
- Fähigkeit mitzudenken und mitzumachen sowie die nötige Professionalität bei gleichzeitiger Lockerheit. Stehaufmännchen mit Frustrationstoleranz.
- Affinität für die Themengebiete Digitale Transformation, Future of Work, SaaS und Collaboration
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (verhandlungssicher)

DEINE BEWERBUNG

Wenn Du Dich mit dem was Du hier gelesen hast identifizieren kannst, Dich unser Produkt und Markt anspricht, Dich diese spannende Aufgabe in diesem spannenden Umfeld reizt, Du sie Dir zutraust, und Du am Aufbau eines jungen Unternehmens von Beginn an mitwirken möchtest, mit allen damit verbundenen Risiken aber auch einer angemessenen Beteiligung am gemeinsamen Erfolg, dann freuen wir uns darauf, Dich kennenzulernen! Schick uns deine Bewerbung bitte an info@scedule.com.