



Key Account Manager (m/w/div) *ab sofort*

Das Hamburger PropTech moovin vermietet Wohnungen für die größten Immobilienunternehmen Deutschlands – erfolgsabhängig, bundesweit und deutlich günstiger als herkömmliche Makler.

Werde Teil der digitalen (R)evolution: Wir suchen ab sofort einen Vertriebsprofi (m/w/d) für unser Sales-Team im Hamburger Head Office.

Unser Angebot

- Festanstellung mit einem monatlichem Fixum plus **ungedekkeltem Provisionsmodell** - mit einem Zielgehalt von **50k aufwärts**
- Ein **Apple MacBook** und iPhone - auch für die private Nutzung
- Events, Obst, Getränke, Kicker-Tisch, Playstation und **subventioniertem Fitnessprogramm** beim Urban Sports Club
- Betriebliche Altersvorsorge
- Ein **modernes Büro** im Herzen Hamburgs mit bester Anbindung zu öffentlichen Verkehrsmitteln
- Freiraum für die Entwicklung und Umsetzung eigener Ideen
- **Kreatives und lockeres Arbeitsumfeld** in einem starken Team, das jeden Tag Spaß an der Arbeit hat
- Interessante **berufliche Perspektiven** mit hervorragenden Entwicklungsmöglichkeiten
- **Flache Hierarchien** und direkte Kommunikationswege

Deine Aufgaben

- Management des Vertriebsprozesses von der Leadgenerierung über die Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss
- Eigenständige Durchführung von Kundenterminen und Produktdemonstrationen
- Identifizierung und Analyse der strategischen Anforderungen unserer Kunden
- Operative und strategische Planung der Vertriebsaktivitäten sowie deren Umsetzung (z.B. Messen, Verbandstätigkeiten, Telefonvertrieb, etc.)
- Als Teil eines dynamischen Teams erarbeitest du gemeinsam mit angrenzenden Abteilungen attraktive Lösungen/Features zur Umsetzung der Kundenwünsche

Das bringst Du mit

- Du hast 3+ Jahre Erfahrungen als Vertriebler / Sales Manager im B2B Vertrieb sammeln können
- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein vergleichbares Studium, ggf. im Bereich Wirtschaft / Immobilien
- Du verfügst über eine hohe Selbstmotivation, unternehmerische Denkweise, Kreativität und Überzeugungsstärke
- Du arbeitest ziel- und ergebnisorientiert
- Du bist ein "digital native" und hast Spaß an modernen, digitalen Prozessen
- Du verfügst über eine hohe Selbstmotivation, Redegewandtheit und Überzeugungsstärke

- Du hast Lust darauf, Verantwortung zu übernehmen, bist analytisch stark und gleichzeitig hands-on
- Du fühlst dich wohl damit an KPIs gemessen zu werden
- Deine bisherigen Vertriebs Erfolge kannst du anhand von validen Zahlen nachweisen

Art der Stelle: Vollzeit, Festanstellung

Gehalt: 30.000,00 € - 60.000,00 € pro Jahr

Arbeitszeiten:

- 8-Stunden-Schicht
- Keine Wochenenden
- Montag bis Freitag

Leistungen:

- Betriebliche Altersvorsorge
- Firmenhandy
- Homeoffice
- Kostenlose Getränke

Sonderzahlung:

- Provision

Homeoffice:

- Temporär, aufgrund von COVID-19

Wir freuen uns auf deine Bewerbung inkl. Lebenslauf, Gehaltsvorstellungen und Eintrittstermin an hello@moovin.de !

Du hast weitere Fragen? - Dann wende dich gerne an deinen Ansprechpartner unter 0151 22 61 6300.

#keeponmoovin

Interessant für:

Sales Hamburg, Sales Manager, Vertriebsinnendienst, Vertrieb, Sales, Verkäufer, Verkäuferin, Kundenservice, Vollzeit, Inside Sales Representative, Vertriebsmitarbeiter, Consultant, Startup Jobs, Start-up, PropTech, Bankkaufmann, Bankkauffrau, Versicherungskauffrau, Versicherungskaufmann, Versicherungen, Automobilkaufmann, Kundengewinnung, Akquisition, Akquise, Account Manager, Account Managerin, Inhouse Sales, Sales Assistant, Sales Expert, Beratung, Sales Agent