

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

Junior Sales Manager:in DACH (m/w/d) - deutschlandweit remote

Deine Rolle bei POLYAS:

Als Junior Sales Manager:in stehst Du in direktem Kontakt mit unseren Kunden, zum Beispiel aus den Bereichen Parteien, Gewerkschaften, Städte & Gemeinden oder Aktiengesellschaften, und hilfst Ihnen, die Partizipation innerhalb ihrer Organisation zu vereinfachen und zu steigern. Du arbeitest eng mit den anderen Sales Manager:innen im Team zusammen und treibst gemeinsame Projekte voran. Du entwickelst Deine Pipeline und entwirfst Wachstumspläne für Deine Kundensegmente. Du begleitest neue qualifizierte Leads bis zum Vertragsabschluss und berätst bestehende Kunden bei der Nutzung neuer Module und Produkte auf unserer Roadmap.

Deine Aufgaben bei POLYAS:

- Du managest eigenständig Deals bis zum Closing, hast Spaß am eigenverantwortlichen Arbeiten und erreichst Deine jährlichen Umsatzziele
- Du unterstützt bei großen Projekten und arbeitest mit den Sales Manager:innen gemeinsam bei verschiedenen Projekten in unterschiedlichsten Segmenten zusammen
- Du etablierst Dich als vertrauenswürdige:r Berater:in unserer Kunden, in dem Du eloquent, durchsetzungsfähig und präsent bist, gut zuhören und Dich in die Kundensituation hineinversetzen kannst
- Du kannst gut präsentieren, souverän auftreten und Beziehungen zu den Entscheidungsträger:innen pflegen
- In Zusammenarbeit mit der Head of Sales erstellst Du Deine eigene Umsatzplanung und entwickelst eigene Wachstums-Strategien für Deine eigenen Segmente
- Du bringst eigenen Ideen zur Generierung von Leads ein und unterstützt bei der Umsetzung geeigneter Maßnahmen

- Du unterstützt bei Inbound Leads und nimmst eingehende Kundenanfragen entgegen und qualifizierst Marketing generierte Leads
- Du generierst und qualifizierst Outbound Leads via Telefon, Email, Social Media und baust Opportunities auf

Was Dich auszeichnet:

- Universitätsabschluss oder vergleichbare Qualifikation
- 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, weitere Sprachen

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
- 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