

Sales Manager (m/w/d)

SonoBeacon GmbH - Wismar



Unser Startup SonoBeacon GmbH ist mehr als spannend! Gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut haben wir zwei mobile Audio-Technologien entwickelt, mit denen direkt am Point of Interest individualisierte digitale Inhalte, Services und Interaktionen auf das Smartphone eines Nutzers ausgespielt werden können. Das sind zwei echte Basis-Technologien:

- **SonoBeacon** – nicht hörbare digitale Signale via Ultraschall-Sender
- **SonoWatermark** – in Videos & Audios eingebettete Wasserzeichen

Die Technologien verwenden das Mikrofon, das auf jedem Smart Device verfügbar ist und in jeder Umgebung funktioniert. Diese verursachen keine elektromagnetische Strahlung und laufen völlig unabhängig von Google und Apple.

Unser Team trägt dafür Sorge, dass unsere Kunden zufrieden sind und die zahlreichen erprobten und immer wieder neuen Nutzungsmöglichkeiten unserer Sono-Technologien kennen. Das Ziel: Unsere Technologien in ihren Märkten jeden Tag ein Stück mehr als mobile Informationsquelle Nummer 1 zu etablieren.

Deine Ziele und Aufgaben

Als Sales Manager bei SonoBeacon trägst du aktiv zum Wachstum der Firma bei, indem du neue Kunden akquirierst und Leads bis zum Auftrag qualifizierst. Unsere Arbeit im Vertrieb ist von Webmeetings und persönlichen Terminen geprägt. Neue Kunden gewinnen wir per Social Media, Kalt- Akquise und Messe- bzw. Eventteilnahmen. Zu deinen Aufgaben zählt die vertriebliche Vor- und Nachbereitung von Events und Messen, sowie die Qualifizierung der Leads zum Auftrag.

Hauptaufgaben

- Aktive Akquise von Neukunden und Qualifizierung von Leads bis zum Auftragsabschluss.
- Vorbereitung und Übergabe an das Projektmanagement.
- Erstellung von Sales Unterlagen und Angeboten in Zusammenarbeit mit dem Chief Sales Officer.
- Dokumentation der Vertriebsaktivitäten im CRM.
- Die Position ist als Mischung zw. Innen- Außendienst vorgesehen: 1-2 Tage reisend / 3-4 Tage im Homeoffice oder Office Wismar oder Hamburg

Dein Profil

Für diese Position bringst du folgende Erfahrungen, Kenntnisse und Fähigkeiten mit:

- Du hast eine Leidenschaft für neue Technologien und kennst dich idealerweise im Bereich mobile commerce und location based services aus.
- Du hast eine kaufmännische Ausbildung oder Studium abgeschlossen und konntest bereits einige Jahre Erfahrung im Bereich Sales / Key Account Management sammeln.
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung.
- Englischkenntnisse überzeugen in Wort und Schrift – weitere Sprachen von Vorteil.
- Kommunikationsfreude und ein hohes Maß an Eigenverantwortung.
- Du bist ein Teamplayer und verlierst auch in stressigen Situationen weder den Überblick noch deine gute Laune.
- Wohnsitz in der Region Wismar/Hamburg/Köln ist wünschenswert.

Unser Angebot

- Wir bieten Dir ein hoch motiviertes und cooles Team in einem anspruchsvollen und verantwortungsvollen Aufgabengebiet.
- Startup-Atmosphäre mit innovativen Strukturen und flachen Hierarchien.
- Intensives, marktspezifisches Coaching und Weiterbildungsmöglichkeiten.
- Attraktives Jahresgehalt sowie ein reizvolles, erfolgsbasiertes Provisionsmodell.
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office.

Key-facts

Art der Stelle: Vollzeit, Festanstellung

Arbeitszeiten: Montag bis Freitag

Leistungen: Betriebliche Weiterbildung, Erfolgsbeteiligung, Firmenhandy

Homeoffice: Nein

Du interessierst dich für die location based services Welt, arbeitest gern mit einem Ziel vor den Augen und hast Spaß an der Kommunikation mit vielen Menschen aus unterschiedlichsten Kulturen?

Dann freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung!

Kontakt: Kristina Nehls
E-Mail: k.nehls@sonobeacon.com