



MOBIKO

"Let's shape the future of green corporate mobility" - Wir sind MOBIKO, kurz für Mobilitätskontingent, ein B2B Mobility as a Service (MaaS) Start-up aus München. Getrieben von Digitalisierung, Urbanisierung und Nachhaltigkeit befinden wir uns an einem Wendepunkt, wenn es um ökologische und ökonomische Verantwortung geht.

Mit unserem ersten Produkt - ein nachhaltiges und flexibles Mobilitätsbudget - haben wir bereits begonnen, Arbeitgebern die Möglichkeit zu geben, ihren Mitarbeitenden flexiblere Mobilitätslösungen anzubieten und diese zu verwalten. Doch wir streben nach mehr: wir wollen die Nr. 1 Mobilitätsplattform werden, um bedarfsgerechte, zeitgemäße und vor allem nachhaltige Mobilität in Unternehmen zu gestalten, verwalten und abzurechnen. Deshalb sagen wir: LET US shape the future of green corporate mobility - und dafür brauchen wir dich als

Sales Manager (m/w/d)

München | 40h | ab sofort

Worum geht es bei der Stelle?



Als Sales Manager (m/w/d) treibst du unser Dev und das Business Dev Team zu Höchstleistungen an: Denn du verkaufst MOBIKO an innovative Arbeitgeber und revolutionierst mit ihnen gemeinsam die Mitarbeitermobilität. Eigentlich ist dies ein ganz leichter Job, weil – erstens – haben wir mit MOBIKO ein Mobilitätsmanagementsystem entwickelt, das nachhaltige Mobilität incentiviert, Transparenz über Mobilitätsangebote schafft und beim Kunden reibungslos eingeführt werden kann; und zweitens, weil wir bereits jetzt viele spannende Kundenanfragen erhalten. Aber: im B2B hat sich noch kein Mobility-Tax-Produkt von selbst verkauft. Deshalb ist hier Dein Verkaufstalent gefragt! Konkret unterstützt du unser Sales Team tatkräftig und beteiligst dich aktiv an der Entwicklung unserer Vertriebsstrategie, damit wir gemeinsam unsere Verkaufsziele in bester Qualität und Kundenzufriedenheit umsetzen.

Deine Aufgaben – Du...



- bearbeitest neu gewonnen Leads und aktivierst unseren bestehenden Lead Pool
- akquirierst Neukunden und hast einen Blick auf unsere Bestandskunden
- hast deine Sales Pipeline jederzeit im Auge und unterstützt bzw. initiiert Vertriebsaktivitäten bei potenziellen und bestehenden Kunden
- unterstützt bei der Weiterentwicklung der notwendigen Vertriebsstruktur und -Strategie, nutzt und pflegst hierbei auch die Kundendatenbank (CRM)
- präsentierst unsere MOBIKO Lösungen den Kunden - per Web-Meeting oder telefonisch und stellst MOBIKO als Firma vor
- nimmst an Messen und Veranstaltungen zu Produkt- und Firmenpräsentationen teil und präsentierst MOBIKO bei digitalen Veranstaltungen

Dein Profil – Du...



- hast ein abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder eine vergleichbare Qualifikation und mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in einer ähnlichen Position
- verfügst über Berufserfahrung im B2B Vertrieb und Verkauf von anspruchsvollen Software Produkten
- bringst idealerweise Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsmodellen mit
- bist bereit, dich in die steuerrechtlichen Aspekte unseres Mobilitätsangebots einzuarbeiten
- besitzt ausgeprägte verkäuferische Fähigkeiten, Spaß am Vertrieb und der Gewinnung von Neukunden für ein Software-Produkt
- überzeugst mit deiner Kommunikationsstärke und Kontaktfreudigkeit, als Basis sowohl für den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen als auch für die Schaffung eines einheitlichen Teamspirits
- hast kommunikationssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Im Gegenzug bieten wir dir:



- Home-Office Nutzung nach eigenem Bedarf, aber wir haben auch ein schönes Office, incl. Kaffee, Kicker und Feierabendbier
- Ein dynamisches Umfeld mit schnellen Entwicklungszyklen und flachen Hierarchien, in dem du eigene Ideen entwickeln und umsetzen kannst
- Ein großartiges Team, das für die Mitarbeitermobilität der Zukunft brennt
- "Can-do" Einstellung, Mut Neues auszuprobieren und die Freiheit eigene Entscheidungen zu treffen
- Freundlicher und konstruktiver Umgang – wir wachsen und verbessern uns gemeinsam
- Team Events, um auch außerhalb des Büros und Meetings zusammenzukommen
- Dein eigenes MOBIKO Budget sowie ein marktübliches Gehalt

Überzeugt und Lust auf die Rolle?

Perfekt, melde dich bei uns mit einer kleinen Intro und deinem Lebenslauf an you@mobiko.de.

Leander ist hier dein Ansprechpartner und freut sich auf deine Bewerbung.