

Sales Manager – B2B Vertrieb / Vertriebsmitarbeitender (m/w/d)

Start: Ab September 2024

Standort: Göttingen (hybrid möglich)

Über Dignity:

Jeder benutzt täglich die Hände, sie sind unsere wichtigstens Werkzeuge! Und unsere Mission ist es diese immer gesund, geschützt und produktiv zu halten. Dignity ist ein aufstrebendes Startup im Bereich der Exoskelett-Technologie. Gegründet im Jahr 2023 als Ausgründung aus der Universitätsmedizin Göttingen, sorgen unsere Finger-Exoskelette für Sicherheit und Produktivitätssteigerung an den verschiedensten Arbeitsplätzen in unterschiedlichen Industrien.

In dieser Position arbeitest du in einem Team von vier Kolleg*innen mit unterschiedlichen beruflichen Hintergründen, die eng zusammenarbeiten, um das Sales-Team und die Sales-Kultur im B2B-Bereich gemeinsam aufzubauen. Du wirst sehr eng mit dem Gründungsteam zusammenarbeiten.

Was bieten wir dir?

- ▶ Lebendige Start-up-Kultur mit flachen Hierarchien und kollegialem Feedback
- ▶ Jahresbruttogehalt zwischen 40.000 € und 50.000 €, abhängig von Erfahrung und Zielen
- ▶ Zusätzliche Vergütungsoptionen durch Anteile am Unternehmen
- ▶ Flexible Arbeitszeiten für eine gute Work-Life-Balance
- ▶ Umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten durch Workshops, Shadowings, Bücher und Kurse
- ▶ Unbefristeter Arbeitsvertrag und 30 Urlaubstage von Anfang an
- ▶ Möglichkeit, vier Wochen im Jahr von überall aus zu arbeiten
- ▶ Regelmäßige Team-Events und gemeinsame Mittagspausen
- ▶ Interdisziplinäre Zusammenarbeit für vielseitige Lösungen
- ▶ Diverses und motiviertes Team, das gemeinsam Großes erreichen will

Was erwartet dich:

- ▶ Du arbeitest eng mit deinem Team zusammen, um neue Unternehmenskund*innen zu gewinnen und begeisterst potenzielle Kund*innen von unseren Produkten.
- ▶ Du stellst den Erstkontakt durch Cold Calling her und vereinbarst Beratungsgespräche, wobei du die Kund*innen durch den gesamten Sales-Funnel begleitest.
- ▶ Du bist telefonisch sowie per E-Mail in engem Kontakt mit Entscheider*innen in Unternehmen.
- ▶ Du hinterfragst unsere bestehende Sales-Methodik und bringst eigene Vorschläge zur Verbesserung mit ein.
- ▶ Du identifizierst neue Geschäftschancen in der Industriebranche und gewinnst nationale sowie internationale Kunden.
- ▶ Die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen zu großen Industrieunternehmen sowie internationalen Distributoren gehört zu deinen Aufgaben.

Was solltest du mitbringen?

- ▶ Eine abgeschlossene Ausbildung oder Studium wäre wünschenswert.
- ▶ Erste relevante Berufserfahrung im (B2B-)Sales von etwa einem Jahr, egal aus welcher Industrie.
- ▶ Begeisterung für Cold Calling und Kundenakquise sowie Erfahrung mit CRM-Tools wie Salesforce oder HubSpot.
- ▶ Eine große Lust auf die Herausforderung, zu wachsen, zu lernen und Entscheider*innen in Unternehmen zu überzeugen.
- ▶ Einen starken Erfolgswillen und die Fähigkeit, deine Motivation auf andere zu übertragen.
- ▶ Hartnäckigkeit und Durchhaltevermögen sind ebenso wichtig wie ergebnisorientiertes Arbeiten und viel Eigeninitiative.
- ▶ Verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch.
- ▶ Die Bereitschaft zu Geschäftsreisen sowie die Fähigkeit, kreativ Herausforderungen und Probleme zu lösen.

Wie geht es weiter?

1. **Bewerbung senden:** Schicke uns deine Bewerbung, wobei unser Fokus auf deiner Motivation liegt.
2. **Screening der Bewerbungen:** Wir überprüfen alle eingegangenen Bewerbungen sorgfältig.
3. **Persönliches Kennenlernen:** Bei einem hybriden oder persönlichen Treffen lernen wir uns besser kennen.

Solltest du dich angesprochen fühlen, freuen wir uns auf eine Bewerbung. Dafür kannst du uns die Bewerbung an contact@3dignity.com senden oder dich auf unserer Website bewerben. Deine Ansprechperson ist:



Claudio Garcia, Geschäftsführender CCO