
Key Account Manager Sales (d/w/m)

Unser Profil

ANIMUS ist ein junges Unternehmen aus Ratingen bei Düsseldorf, das sich auf die Fahne geschrieben hat, die Immobilienwirtschaft zu digitalisieren. Mit unserer Quartierssoftware vernetzen wir die Entwickler, Eigentümer, Verwalter, Nutzer und Dienstleister einer Immobilie zu einem digitalen Ökosystem. Wir stehen für Service, Kommunikation und Information in Gewerbe- und Wohnquartieren. Mit unserer Quartiersapp machen wir das Leben und Arbeiten in Immobilien zu einem neuen Erlebnis.

Begleite uns auf unserer Reise, entwickle Dich gemeinsam mit uns weiter und lass uns zusammen Großes bewirken. Wir haben viel gemeinsam vor – wenn Growth Mindset und Team Spirit für dich keine Fremdwörter sind, bist du bei uns richtig!

Deine Aufgaben

- » Das Ziel des Vertriebsteams ist es unseren Marktanteil auf das nächste Level zu heben
- » Du hast einen Fokus auf Lead Generierung und Neukundengewinnung in den Bereichen Projektentwicklung (Wohnen und Gewerbe), Wohnungswirtschaft oder Verwaltungen
- » Du baust langfristige Kundenbeziehungen auf und verstehst die Bedürfnisse und Anforderungen unserer (potenziellen) Kunden
- » Du arbeitest bei der Anbahnung größerer Projekte und Ausschreibungen mit und stellst unsere Software auf Messen und Veranstaltungen vor
- » Du erstellst Präsentationen und Angebote – und arbeitest damit eng mit unserer Geschäftsführung zusammen
- » Du übernimmst Verantwortung für die Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten und demonstrierst Deine Fähigkeit das Geschäft voranzutreiben
- » Du trägst dazu bei unseren Vertriebsprozess stetig zu analysieren und zu optimieren

- » Du arbeitest eng mit den Teams Marketing, Customer Success und Product Management zusammen, um unser Produkt und ANIMUS als Unternehmen weiterzuentwickeln

Das bringst du mit:

- » Erfolgreich abgeschlossenes BWL-Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- » Erfahrung im B2B-Business Development/ Key Account Management Sales/ Vertrieb, vorzugsweise im SaaS-Bereich und im angestrebten Kundensegment
- » Optimalerweise hast Du Kenntnisse der Immobilienbranche; insbesondere der Projektentwicklung
- » Fundiertes Verständnis digitaler Technologien
- » Erfahrung im Verwalten langer Verkaufszyklen ohne Chancen aus den Augen zu verlieren
- » Ausgeprägte Fähigkeiten im Pflegen von Geschäftspartnerbeziehungen
- » Exzellente kommunikative Fähigkeiten
- » Bewährtes Verhandlungsgeschick und Management von kontroversen Gesprächen
- » Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- » Sehr gute Kenntnisse in MS Office
- » Strukturierte, zielorientierte und zuverlässige Arbeitsweise
- » Hands-on Mentalität, Motivation, Growth Mindset und Team Spirit

Unser Angebot an Dich

- » Ein dynamisches, motiviertes und lockeres **Team**
- » Flexible **Home-Office** Regelungen und Arbeitszeiten
- » **Weiterbildungsmöglichkeiten**, Learning-Lunches
- » Regelmäßige Team-Aktivitäten und Feierabend-**Bierchen**
- » Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- » **Brückentage** bekommst Du zusätzlichen zu den normalen Urlaubstagen geschenkt
- » Ein Fitnessraum, in dem Du dich auspowern kannst
- » Eine **Arbeitskultur**, in der Du dich wohlfühlen und weiterentwickeln kannst
- » Ein wettbewerbsfähiges **Gehalt**

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung

Sende uns deine aussagekräftige Bewerbung, inkl. frühestmöglichen Eintrittstermin und Gehaltsvorstellungen an: bewerbung@animus.de . Deine Ansprechpartnerin ist Katja Rademacher.

Animus GmbH & Co. KG, Europaring 60, 40878 Ratingen, Tel.: 02102-30 59 14, www.animus.de