



Sales Manager*in B2B (d/w/m)

Unser Profil

Wir sind ein junges Tech-Unternehmen aus Ratingen, das sich auf die Fahne geschrieben hat, die Immobilienbranche zu digitalisieren. Mit unserer Quartiersapp bringen wir Information, Kommunikation und Services in urbane Stadtquartiere. Wir sind die digitale Seele für lebenswerte Immobilien. Begleite uns auf unserer Reise, entwickle Dich gemeinsam mit uns weiter und lass uns zusammen Großes für die innovativen Lebenswelten der Zukunft bewirken!

Deine Aufgaben

- » Das Ziel des Vertriebsteams ist es unseren Marktanteil auf das nächste Level zu heben
- » Du hast Deinen Fokus auf Lead Generierung und Neukundengewinnung in den Bereichen Projektentwicklung (Neubauprojekte mit Fokus Wohnen und Mixed Use) und Wohnungswirtschaft (Bestandsobjekte)
- » Du baust langfristige Kundenbeziehungen auf und verstehst die Bedürfnisse und Anforderungen unserer (potenziellen) Kunden aus der Immobilienwirtschaft
- » 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 Dich in einen komplexen Zielmarkt mit längeren Verkaufszyklen einzuarbeiten
- » 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
- » > 2 Jahre Berufserfahrung 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**
- » **Mobiles Arbeiten** und flexible 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 Jana Valentin.