

Unser Auftraggeber ist eines der schnellst wachsenden Startups in Deutschland. Mit mehreren Standorten in Deutschland und New York. Unterstützt von vielen renommierten Investoren und Kunden weltweit, entwickeln und vermarkten Sie eine HR Employer Experience Plattform und gestalten die Zukunft der internen Kommunikation der Kunden neu. Das Team aus Spezialisten arbeitet für und mit internationalen Konzernen und übt sowohl eine offene, als auch leistungsorientierte Firmenkultur aus.

Für das deutsche Headquarter, die deutschen Niederlassungen, Europa und New York und/oder im Homeoffice suchen wir zeitnah den/die:

SENIOR / SALES EXECUTIVE DACH OR EMEA (M/F)

New Sales – SaaS Software -Schwerpunkt B2B

Worum geht's:

Es sollen große Organisationen begeistert und gewonnen werden, welche 3.000 oder mehr Mitarbeiter beschäftigen. Unsere Senior Sales Executives kennen die komplexen Entscheidungsprozesse, die in diesen Firmen stattfinden. In Ihrer Funktion werden Sie aktiv von dem Team „Lead Generation“ unterstützt, diese liefern Ihnen fertig qualifizierte Opportunities. Sie begleiten dann unsere potenziellen Kunden über den gesamten Prozess von einer tiefgehenden Produktdemo bis hin zum Verkauf.

Es wird die Möglichkeit geboten, in einem sehr dynamischen Umfeld persönlich zu wachsen und Teil unserer Mission zu sein. Sie erhalten ein jährliches Budget für Weiterbildung/Konferenzbesuche sowie die Möglichkeit, einige Zeit von dem New Yorker Standort aus zu arbeiten. Selbstverständlich für uns sind flexible Arbeitszeiten, und tolle Arbeitsbedingungen eines erfolgreichen Startups.

Anforderungsprofil:

- 3+ Jahre Erfahrung im B2B Vertrieb von SaaS- Software-Produkten
- Idealerweise Erfahrung im Markt für Interne Kommunikation oder HR
- Erfahrung im Bereich der neuen Methoden der Lead Generation
- Startup und Digital Culture
- Je nach Zielmarkt exzellente Deutsch- und/oder Englischkenntnisse
- Freude am Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Vorhandenes Netzwerk zu Entscheidern auf C Level
- Sehr gerne Saleserfahrung in schnell wachsenden B2B-SaaS-Startups

Es wird die Möglichkeit geboten, in einem sehr dynamischen intern. Umfeld persönlich schnell zu wachsen und Teil der Mission zu sein, das Unternehmen als Marktleader im Bereich „HR Employer Experience Plattform“ zu positionieren.

Es werden Persönlichkeiten gesucht, die bisher Erfolge in schnell wachsenden B2B - SaaS-Startups nachweisen können und nun die nächste Herausforderung suchen.

Für unseren Auftraggeber ist Ihre vorhandene "Startup und Digital Culture" entscheidend um gemeinsam die Chance zu haben, die hochgesteckten Unternehmensziele mit dem bestehenden und schnell wachsenden Team international erfolgreich umsetzen zu können. Für alle Mitarbeiter und Manager zählen die Perspektiven und die wahnsinnigen Chancen, die das Unternehmen heute darstellt. Ihre persönliche Karrierechance liegt darin, eine Erfolgstory maßgeblich als Senior Sales Executiv erfolgreich zu begleiten und zu gestalten.

Als Startup werden gute Rahmenbedingungen zum Start geboten, es wird eine Art von Passion von dem zukünftigen Stelleninhaber erwartet, über die Jahre ein überdurchschnittliches Einkommen über Erfolge und Umsetzung der Ziele zu realisieren.

Die Chancen hierfür sind hervorragend.

Unser Angebot:

Hier erwartet Sie eine hochinteressante und sehr verantwortungsvolle Aufgabe und Herausforderung. Wenn Sie eine äußerst interessante Tätigkeit mit einer tollen Zukunftsperspektive suchen, dann bewerben Sie sich bitte ausschließlich per E-Mail an die beauftragte Personalberatung: bewerbung@regitz.de.

Für Fragen steht Ihnen gerne Herr Ralph Regitz unter 01624355026 zur Verfügung.

Ihr Regitz Consulting Team

REGITZ CONSULTING

Personal- und Unternehmensberatung
Koblenzer Str. 74, 50968 Köln
Telefon 0221. 37 96 925
www.regitz.de

The logo for Regitz Consulting features a stylized, blue, cursive letter 'R' on the left. To its right, the words 'REGITZ CONSULTING' are written in a bold, blue, sans-serif font.