



Inside Sales Manager (m/w)

am Standort München

Du hast Lust im dynamischen und schnell wachsenden Start-Up Umfeld zu arbeiten und suchst die Möglichkeit, Deine eigenen Ideen zu verwirklichen?

Dann bist Du bei uns genau richtig!

Wir sind AZOWO; ambitioniertes Start-up, tätig in der schnellen und spannenden Welt der Mobilität und suchen hierfür Quer- und Weiterdenker, die mit uns gemeinsam neue Wege beschreiten.

Wir entwickeln und betreiben eine smarte SaaS Lösung zum Management von Fahrzeugflotten, welche sich unter anderem für klassische Dienstwagen, Poolfahrzeuge, Lieferdienstleister, aber auch städtisches Mobility Sharing verwenden lässt.

Deine Aufgaben

- Du besprichst bei einem Kaffee im Sales-Stand-Up Meeting die täglichen Ziele und deren gemeinsame Umsetzung
- Du baust den Kontakt zu potenziellen Kunden schriftlich oder telefonisch aus und vermittelst ihnen die Vorteile unserer Softwarelösungen durch die eigenständige Durchführung von Online Live Demos
- Du lernst alle Bereiche des Inside Sales kennen und gestaltest sie aktiv mit
- Dabei berätst und betreust unsere zukünftigen und bestehenden Kunden eigenständig und analysierst ihre Bedürfnisse im Bereich Mobilität, um ihr Unternehmen mithilfe unserer Software voranzutreiben
- Du bist für die detaillierte Dokumentation der Ergebnisse, sowie das regelmäßige Monitoring der Verkaufszahlen und Reporting der KPIs an das Management zuständig

Dein Profil

- Du verfügst über eine kaufmännische Ausbildung oder einen Hochschulabschluss in BWL oder einer vergleichbaren Richtung mit dem Schwerpunkt Vertrieb
- Du kannst erste Erfahrung im Start-up Umfeld im Bereich B2B Sales nachweisen
- Du bist sehr kommunikativ und verfügst über hervorragende Präsentationsskills
- Du bringts ein hohes Maß an Lern- und Entwicklungsbereitschaft mit, sowie eine strukturierte Arbeitsweise
- Du sprichst fließend Englisch und Deutsch

- Du interessierst Dich für die Bereiche Mobility und Automotive
- Du bist motiviert unser Unternehmen noch erfolgreicher zu machen und Deine eigenen Ideen für den Vertriebsaufbau und die Kundenbindung miteinzubringen

Unsere Benefits

- Die Zusammenarbeit mit einem hochprofessionellen, motivierten und inspirierenden Team
- Die Chance, den Aufbau eines neu gegründeten Unternehmens mitzuerleben und durch eigene kreative Ideen voranzubringen
- Eine offene und wertschätzende Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Eine attraktive Vergütung
- Ein hochmoderner top ausgestatteter Arbeitsplatz
- Starke Investoren und ein attraktiver Kundenstamm
- Tischkickerduelle, Friday Beers und Yoga, sowie coole Team Events

Unsere Software ist vielseitig einsetzbar, bist Du es auch?

Dann bewirb Dich noch heute schnell und unkompliziert über unsere Homepage:

<https://www.azowo.com/de/karriere>.