

## Sales Manager (m/f/d)

Du hast uns in der Höhle der Löwen gesehen und willst die Arbeitswelt mit uns verändern? independesk ist ein junges Berliner Start-up in einem Marktsegment, das es vor zwei Jahren noch gar nicht gab. Unser Ziel: Arbeitsplätze an produktiven Orten in Laufweite für jede:n. Auf der einen Seite hilft independesk Unternehmen dabei, ihre ungenutzten Büroarbeitsplätze zu vermieten und schafft auf der anderen Seite für Beschäftigte eine Alternative zum Homeoffice durch flexibel buchbare Schreibtische an produktiven Orten in ihrer Nachbarschaft. So lässt sich Pendeln effektiv reduzieren und dennoch Privat-von Berufsleben trennen.

### DEIN PROFIL

- Motiviert mit viel Eigeninitiative
- Erfahrung mit CRM-Systemen
- Deutsch und Englisch sicher in Wort und Schrift
- Flexibilität und Lösungsorientierung in Denken und Handeln
- Kunden- und Teamorientierung
- mindestens 2 Jahre Berufserfahrung in einer Position, die vergleichbare Kompetenzen erforderte

### DEINE AUFGABEN

- Telefonische Akquise von neuen Spaces für unsere Plattform (Angebot)
- E-Mail-Korrespondenz mit den Spaces und Nachfassen von offenen Leads
- Akquise von Firmenkunden (Nutzern)
- Koordination unseres kleinen Sales-Teams
- Analyse des Erfolges der Vertriebsziele
- Optimierung der Sales-Strategie zum Erreichen der gesetzten Ziele

### WIR BIETEN

- eine zentrale Position in einem schnell- wachsenden und diversen Team
- flache Hierarchie und kurze Entscheidungswege
- ein leistungsorientiertes Umfeld
- Flexible Arbeitszeiten und hybrides Arbeiten
- langfristig eine Honorierung, die den Erfolg des Unternehmens widerspiegelt
- gute Laune und positive Energie
- Gestaltungsmöglichkeiten, wie sie nur in einem Startup und niemals in einem Konzern vorhanden sein können
- ein individuelles Coaching durch unseren Investor, die Maschmeyer-Group
- Möglichkeiten für eine steile Lernkurve und persönliche Entwicklung

**Bist du bereit, mit uns die Arbeitswelt zu verändern? Bewirb dich einfach bei uns!**