

Kommunikationstalent gesucht!



Sales and Business Development Manager –Smart Mobility in Vollzeit (w/m/d)

Du bist offen, kommunikativ und hast ein persönliches Faible für das Thema Mobilität? Du suchst eine Aufgabe, bei der du etwas bewegen kannst? Dann bist du bei uns genau richtig! Wir, die Better Mobility, sind ein junges Team aus Verkehrsplanern, Produktvisionären, Kommunikationstalenten und Softwaregenies. Mit unserer multimodalen Mobilitätsplattform, dem Mobility Broker, helfen wir Städten, Nahverkehrsanbietern und Unternehmen auf dem Weg zu einem vernetzten und nachhaltigen Mobilitätsangebot. Dabei verbinden wir Historie mit Startup-Character: Entstanden aus einem Forschungsprojekt von regio iT und ASEAG im Jahr 2014 haben wir uns ein attraktives Produktportfolio sowie ein großes Netzwerk aus Mobilitätspartnern aufgebaut. Seit Oktober 2019 stehen wir nun auf eigenen Beinen und haben die Better Mobility GmbH gegründet. Dafür suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt ein engagiertes und motiviertes Teammitglied.

Das erwartet dich

- Du bist direkter Ansprechpartner, präsentierst unsere Mobilitätsplattform, leitest Kundenworkshops und betreust deine Projekte eigenverantwortlich
- Die Organisation und Durchführung des gesamten Verkaufsprozesses, vom initialen Kundenbedürfnis über die Angebotserstellung, Preisfindung bis zum Abschluss und After Sales liegen dabei in deiner Hand
- Dafür koordinierst du intern die Zusammenarbeit vom Produktmanagement bis zum Kunden
- Außerdem wirkst du bei der Weiterentwicklung unserer Lösungen intensiv mit und unterstützt uns bei der Erschließung neuer Geschäftsfelder, um Marktpotentiale optimal zu nutzen
- Du vertrittst uns auf Konferenzen und Fachtagungen und knüpfst neue Kontakte
- Du führst das Vertriebscontrolling und pflegst unser CRM-System

Das bringst du mit

- Eine Begeisterung für moderne und nachhaltige Mobilitätskonzepte
- Kommunikationsstärke! Präsentationen halten und Ergebnisse visualisieren sind für dich kein Problem – ganz im Gegenteil, du hast sogar Spaß daran
- Dein Herz schlägt für den Vertrieb – du bist eine kommunikative engagierte Persönlichkeit mit Verhandlungs- und Verkaufsgeschick
- Du bist ein Networking-Profi und hast Spaß daran auf Veranstaltungen neue Kunden für uns zu gewinnen
- Du bringst Erfahrung im B2B Vertrieb mit, idealerweise im Vertrieb digitaler Produkte/ Plattformen
- Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Wirtschafts- oder Verkehrsingenieurwesen oder eine vergleichbare Ausbildung
- Du hast Erfahrung mit Ausschreibungsprozessen, idealerweise im Umfeld des ÖPNV
- Du hast eine gute Arbeitsorganisation, analytisches Denkvermögen und konzeptionelle Stärke
- Du sprichst fließend Deutsch und deine Englischkenntnisse sind auf gutem Niveau

Arbeiten bei der Better Mobility – deine Vorteile:

- Ein junges motiviertes Team, Start-up-Atmosphäre mit flachen Hierarchien, Gestaltungsspielraum, guter Stimmung und echtem Impact
- Die Möglichkeit, in einem innovativen und dynamischen Umfeld deine Rolle nach deinen Stärken zu definieren und auch mal über den Tellerrand hinauszuschauen
- Flexible Arbeitszeiteinteilung und mobiles arbeiten
- Frisches Obst und Getränke, trendige Büros und ein LunchFriday
- Eine solide Gesellschafterstruktur im Hintergrund

Du willst mit uns die Mobilität der Zukunft gestalten? Dann sende uns deine Bewerbung unter Angabe deiner Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin per E-Mail an: info@bettermobility.de.

Mehr Infos zu uns findest du auch auf unserer Homepage www.bettermobility.de.

Wir freuen uns, dich kennen zu lernen!