

We want you!

Sales Manager / Mitarbeiter im Vertrieb (w/m/d)

Vollzeit in Berlin

Über uns:

Wusstest du, dass die Bau- und Immobilienindustrie die am zweitwenigsten digitalisierte Branche in Deutschland ist, obwohl diese der zweitgrößte Industriezweig sei?

Wir bei Visoplan haben uns der Aufgabe angenommen dieses Digitalisierungspotential auszuschöpfen und haben Produkte erschaffen, um Prozesse zu optimieren und neue Wege beim Bau von Immobilien und Infrastruktur aufzuzeigen, damit es weniger desaströse Großbauprojekte in der Zukunft gibt.

Wie erreichen wir das? Indem wir Softwarelösungen entwickeln! Um genau zu sein: Eine Baumanagement-Software, deren Ziel es ist die Bauplanung effizienter zu gestalten, indem wir einen virtuellen digitalen Zwilling des Gebäudes schaffen und allen Planungsbeteiligten die Kommunikation und Zusammenarbeit bei der Fehlersuche erleichtern.

Möchtest du ein Teil dieser Reise sein und tiefer in die Bau- und Immobilienindustrie einsteigen? Dann schließe dich unserem jungen, dynamischen Team in Berlin an!

Wer bist du?

Du bist hochmotiviert große Deals mit Bau- und Immobilienentwicklern abzuschließen? Du möchtest Geld verdienen, indem du digitale Produkte bei alteingesessenen Planern installierst? Du möchtest Menschen überzeugen, dass „digital“ mehr als nur eine Spielerei, sondern die Zukunft ist? Dann bist du bei uns richtig! Nach dir suchen wir!

Was du mitbringen solltest:

- Das Streben nach mehr Umsatz
- Die Fähigkeit, den Eskimos Eis zu verkaufen
- Durchsetzungskraft bei den noch „blinden“ potenziellen Kunden
- Lust das nächste „große Ding“ zu vertreiben
- Keine Angst beim Umgang mit Menschen per Mail, am Telefon oder persönlich
- Ein hoher Grad an offener Kommunikationsfähigkeit
- Begeisterungsfähigkeit für Innovation
- Erfahrung im B2B-Salesbereich
- Ein hohes technisches Verständnis oder die Motivation sich dieses schnell anzueignen
- Frische Ideen bei der Optimierung von Verkaufsprozessen
- Fachbezogenes Wissen (Prospect, Lead, CRM, Outbound)
- Erfahrung im Zielmarkt (wäre erstrebenswert)

Was dich bei uns erwartet

Natürlich sollten der Spaß an der Arbeit und konkrete Verkaufsziele in guter Balance zueinanderstehen. Wir bei Visoplan vertreten die Ansicht, dass man produktiver ist, wenn ein freies, selbstständiges und zielorientiertes Arbeiten möglich ist. Das leben wir auch vor.

Ein Auszug deiner Tätigkeiten bei uns:

- Du darfst verkaufen, verkaufen und verkaufen
- Bestehende Leads zu langfristigen Kunden konvertieren
- Eigenen Kundenstamm aufbauen, pflegen und weiterentwickeln
- Neue Prospect zu qualifizierten Leads umwandeln
- Eine Sales Pipeline aufbauen und weiterentwickeln
- Kunden beraten und betreuen bei der Nutzung der Software
- Teilnahme an Events, Veranstaltungen und Messen

Natürlich übernimmst du die Verantwortung für deine eigenen Leads und wir erwarten ein hohes Maß an Selbstständigkeit bei der Erfüllung deiner Verkaufsziele.

Du darfst am Wachstum und Erfolg der Firma teilhaben und dieses auch aktiv mitgestalten.

Dich erwarten eine hohe Provision und ein zufriedenstellendes Basisgehalt.

Du sitzt mit uns in unserem Office in Charlottenburg oder arbeitest von Zuhause aus. Dabei begeisterst du uns mit innovativen Ideen und neuen Kunden.

Schick uns **deinen CV an jobs@visoplan.de** und werde ein Teil von Visoplan!