

SENIOR SALES MANAGER:IN - TANDEM POSITION (m/f/d) @MyCollective

Überzeugungstäter:in:	Impact & Diversity
Starke Kommunikationsfähigkeit:	Deutsch & Englisch (C1)
Flexibel:	30-40h; München oder Remote
Start:	ab sofort

WER WIR SIND

MyCollective ist ein Impact Business, das sich für mehr Diversität in Führungspositionen und einen Kulturwandel in Bezug auf Elternzeit einsetzt. Unser Credo: „We are changing the narrative of parental leave and believe in the power of parenting“. Mit unserem führenden Elternzeit-Programm vernetzen, trainieren und inspirieren wir Talente und fördern den Kulturwandel auf Unternehmensseite. Mehr über uns: www.mycollective.io

DEINE MISSION

Du wirst du zunächst in enger Zusammenarbeit mit unserer Sales Managerin die Verantwortung für die Sales-Aktivitäten übernehmen und diese während ihrer Elternzeit eigenständig führen. Du hast die Chance, in dieser Übergangsphase eigene Strukturen zu entwickeln und somit aktiv unser Wachstum mitzugestalten. Nach ihrer Rückkehr setzt Du in 2025 die Arbeit im Tandem mit ihr fort, um gemeinsam unsere Marktpräsenz auszubauen und zu stärken.

Deine Kernaufgaben:

- Identifiziere Vertriebschancen und baue Beziehungen zu Unternehmen auf, um unsere Initiativen zur Diversität und Inklusion während der Elternzeit zu fördern. Führe dazu Marktanalysen durch.
- Übernimm Verantwortung für den gesamten Vertriebszyklus – von der Generierung von Leads über die Verhandlung von Verkäufen bis hin zum Vertragsabschluss.
- Entwickle kreativ Vertriebsstrategien und setze diese in Zusammenarbeit mit unserem Kommunikationsteam um.
- Pflege nachhaltige, strategische Beziehungen zu Key Accounts, identifiziere Möglichkeiten für Upselling und baue Partnerschaften aus, um die Geschäftsziele zu erreichen und den Umsatz zu steigern.
- Entwickle maßgeschneiderte Lösungen für unsere Key Accounts, um deren Bedürfnisse gezielt zu adressieren und die Kundenbindung zu stärken.

WIR SUCHEN

- Du verfügst über mindestens drei Jahre Vertriebserfahrung, idealerweise in einem dynamischen Start-up-Umfeld, sowohl im B2B- als auch im B2C-Segment, mit fundierten Kenntnissen in der Akquise von Großkunden.
- Du bist erfahren im Management von Kundenbeziehungen, insbesondere Key Accounts, und fähig, langfristige Kundenbeziehungen strategisch zu entwickeln und zu pflegen.
- Mit einer strategischen Denkweise und starken analytischen Fähigkeiten erkennst du Kundenbedürfnisse und entwickelst darauf basierend effektive Lösungen.
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten und die Fähigkeit, langfristige Beziehungen zu pflegen, zeichnen Dich aus.
- Du kombinierst eine selbstständige Arbeitsweise mit Teamgeist und hast Erfahrung darin, in einem flexiblen und agilen Arbeitsumfeld erfolgreich zu sein.
- Deine Arbeitsweise ist strukturiert und ergebnisorientiert und mit Vertriebstools wie Hubspot kennst du dich aus.
- Du verstehst die Bedeutung familienfreundlicher Arbeitsumgebungen und weißt, wie diese Werte in die Vertriebsstrategie zu integrieren sind.
- Du bist vertraut mit digitalen Kommunikations- und Kollaborationstools und schätzt die Prinzipien von New Work.
- Als Überzeugungstäter:in im Bereich DE&I bringst du Leidenschaft und Engagement mit.
- Begeisterung für den Verkauf nachhaltiger und sozial-engagierter Programme motiviert dich täglich.

WIR BIETEN

- Mitgestaltung einer nachhaltigen, sozial engagierten Marke
- Energetisches und agiles Arbeitsumfeld in einem kleinen, familienfreundlichen Team
- Konkurrenzfähiges Gehalt und flexible Arbeitszeiten, die eine Balance zwischen Beruf und Privatleben ermöglichen
- Wahl zwischen Hybrid- und Remote-Arbeitsmodellen, um effiziente Karrierewege in einer familienorientierten Unternehmenskultur zu unterstützen
- Zugang zu einem inspirierenden Netzwerk und wertvollen Wirtschaftskontakten
- Ein wachsendes Lernumfeld, das deine berufliche Entwicklung fördert

Du erfüllst nicht alle Anforderungen? Studien haben gezeigt, dass Frauen und POC sich eher nicht bewerben, wenn das der Fall ist. Wir wollen aber ein Arbeitsumfeld schaffen, dass divers und authentisch ist, und jeder Person die Möglichkeit gibt, sich zu entfalten. Falls dich diese Stelle also anspricht, aber Deine Erfahrung noch nicht ganz zu den o.g. Punkten passt, bewirb dich bitte trotzdem. Wir fördern Chancengleichheit und beurteilen qualifizierte Bewerber:innen unabhängig von Alter, Herkunft, Kultur, Mentalität, Generation, Behinderung, Religion und sexueller Orientierung. Du könntest genau die Person sein, die wir suchen!

Wir freuen uns ab sofort auf deine Bewerbung an info@mycollective.io.