

Offene Stelle: Sales Manager DACH

Jeder Mensch ist einzigartig – doch nur gemeinsam kann man mehr erreichen! Deshalb entwickeln wir gemeinschaftsorientierte Lösungen, um Organisationen beim Aufbau und der Pflege einer aktiven Mitgliederbasis zu helfen. Im Zentrum von beUnity steht die SaaS-Plattform, welche die gesamte Kommunikation mit und unter den Mitgliedern zentralisiert.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir nach einem Talent, das die Entwicklung einer jungen und agilen Firma mitgestalten möchte. Mit dem Erreichen der Profitabilität im letzten Jahr startet nun die nächste Entwicklungsphase für beUnity. Während die internationale Expansion vorbereitet wird, suchen wir für unser Kerngebiet DACH eine passionierte B2B-Vertriebspersönlichkeit, die unsere Wachstumsgeschichte aktiv mitschreibt. Dein Titel während dieser Zeit lautet:

Sales Manager DACH (100%)

Arbeitsort: Remote oder in Adliswil, Zürich / Hybrid, Home Office

Start: Nach Vereinbarung

Deine Verantwortlichkeiten und was du bei uns erleben kannst

- Proaktiver Aufbau und Verwaltung einer hochwertigen Sales-Pipeline mit gezielter Outbound- und Inbound-Qualifizierung auf Führungsebene im DACH-Raum.
- Während des Sales-Prozesses verstehst du die individuellen Herausforderungen von Organisationen und zeigst auf, wie beUnity den entscheidenden Mehrwert liefert.
- Koordiniere Verkaufsgespräche, auch mit mehreren Stakeholdern, und lege klare Zeitpläne, Verantwortlichkeiten und Erfolgskriterien fest (z.B. für Pilotprojekte, falls erforderlich).
- Du sorgst dich um eine saubere und aktuelle Pipeline und kennst die Mechanismen, um Prognosen für die nächsten Quartale zu erstellen.
- Erfasse Produktfeedback direkt aus der Praxis, um die Produkt-Roadmap zu beeinflussen.
- Du wirst Teil einer agilen Startup-Kultur mit kurzen Entscheidungswegen, wenig Bürokratie und viel Gestaltungsspielraum.

So sieht Erfolg in deiner Rolle aus

- Aufbau einer hochwertigen Pipeline mit qualifizierten Deals.
- Neu generierter Umsatz in Form von ARR und Services.
- Prognosegenauigkeit, Conversion-Optimierung und Deal-Geschwindigkeit.
- Schnelle Einarbeitung und hochwertige Übergaben der gewonnenen Kunden an das Success-Team.

Dein Profil

- Hervorragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, sowohl mündlich als auch schriftlich. Deutsch als Muttersprache ist ein Muss – gute Englischkenntnisse für die interne Kommunikation erwünscht.
- Vertriebserfahrungen für B2B-SaaS Firmen hast du bereits gesammelt und kannst belegen, dass du in der Vergangenheit deine Ziele im Aufbau und Verwalten der Pipeline erreicht hast.
- Gutes Gespür für den Verkauf von SaaS-Lösungen und das Anpassen von Inhalten an verschiedene Zielgruppen.
- Fähigkeit, als Einzelperson zu arbeiten, aber dabei nicht zu vergessen, dass du Teil eines Teams bist. Wir sind alle Teamplayer:innen und der Überzeugung, dass wir gemeinsam mehr erreichen.
- Du hast einen starken Charakter, eine kundenorientierte Denkweise, handelst proaktiv (auch über den Tellerrand hinaus) und bist verlässlich sowie ambitioniert, dich weiterzuentwickeln.

Was wir dir im Gegenzug bieten

- Die Mitarbeit in einem wachsenden Unternehmen mit einem sinnvollen Produkt, welches bereits in über 500 Organisationen einen gesellschaftlichen Mehrwert schafft.
- Ein effizientes und skalierbares CRM, das stark automatisiert ist, sowie eine sich stetig weiterentwickelnde Outbound Marketing Engine.
- Die Chance, dich in einem dynamischen Umfeld fachlich und persönlich weiterzuentwickeln – mit viel Spielraum für eigene Ideen.
- Verantwortungsvolle und selbständige Arbeit mit direktem Impact auf unser Wachstum sowie die Möglichkeit, gemeinsam zu wachsen.
- Flexible Arbeitszeiten, Möglichkeiten für Remote-Work, Home-Office und ein grosszügiger Arbeitsplatz in Adliswil Zürich mit Aussicht auf die Sihl.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Trifft das oben aufgeführte Profil auf dich zu? Dann melde dich bei uns. Am liebsten in Form einer kurzen E-Mail inklusive Lebenslauf und Arbeitszeugnissen in einer PDF-Datei an jobs@beunity.io mit dem Betreff: Offene Stelle: Sales Manager DACH.

Wenn du gerade nicht alle Dokumente zur Hand hast, aber trotzdem die perfekte Ergänzung für unser Team bist, schreibe uns und wir telefonieren! Das kostet einfach einen Aperol Spritz, wenn es nicht klappen sollte.

Hier kannst du uns bereits ein wenig kennenlernen: <https://beunity.io/ueber-uns/>