

Would you like to bring out the magic in IP?

IAMIP ist ein schnell wachsendes SaaS-Unternehmen, das im Februar 2013 in Stockholm/Schweden gegründet wurde. Mit unserer Intellectual-Property-Softwareplattform können Unternehmen ihr geistiges Eigentum optimal organisieren und schützen.

Wir bauen unser Büro in Köln gerade aus und suchen ab sofort einen hoch motivierten und ambitionierten Salesmitarbeiter (m/w), der/die seine/ihre Aufgaben zügig und voller Elan erledigt. Du willst das Potenzial hinter jeder neuen Herausforderung erkennen? Du arbeitest genau, eigenverantwortlich und professionell, bist ehrgeizig, zielstrebig und teamfähig? Du hast eine Leidenschaft für Sales und lässt ein „Nein“ als Antwort kaum gelten? Dann bietet sich dir hiermit die Chance auf eine lukrative Karriere im B2B-Software-Sales-Sektor bei einem führenden SaaS-Unternehmen im IP-Management! Sei dabei als

Sales Representative/Vertriebsmitarbeiter (m/w) – für die Region DACH.

Aufgaben:

- Recherche und Qualifizierung von Unternehmen im deutschsprachigen Raum
- Outbound-Cold-Calling innerhalb der DACH-Region
- Qualifizierung und Follow-up von Inbound Leads (DACH); Kontaktaufnahme zu potenziellen Kunden per Telefon, E-Mail und Webseesions zum Aufsetzen sowie Abschließen von Deals
- Mitarbeit an Outbound-Marketingkampagnen zur Umsatzsteigerung
- Mitwirkung an der Produktentwicklung und -optimierung auf Basis von Kundenfeedback
- Beratung und intensive Betreuung von Key-Account-Kunden inklusive Upselling

Anforderungen:

- Du verfügst über eine abgeschlossene betriebswirtschaftliche Ausbildung, z. B. zum/zur Betriebswirt/-in bzw. Industriekaufmann/-frau o. Ä.
- Du hast bereits praktische Erfahrungen im Vertrieb von Technologie- bzw. Softwareunternehmen gesammelt, vorzugsweise im Bereich B2B SaaS.
- Du bist eine offene Persönlichkeit und es macht dir Spaß, Kunden in Outbound-Prospect-Calls zu überzeugen.
- Du hast überdurchschnittliche kommunikative Fähigkeiten – Ausdauer und Beharrlichkeit sind dein Schlüssel zum Erfolg.
- Du hast eine positive, umsetzungsorientierte Arbeitsauffassung und kannst dich gut selbst motivieren.
- Du beherrschst Englisch sowie Deutsch sicher in Wort und Schrift.

Unsere Devise lautet:

„Think big, get things done, be efficient and act respectfully.“

IAMIP sicherte sich bereits in seinem ersten Geschäftsjahr die größte Innovationsförderung Schwedens, verliehen von der Stockholm Business Region. In unserem Firmensitz in Stockholm und unseren Büros in Polen sowie Deutschland herrscht eine lockere, aber hochprofessionelle Arbeitsatmosphäre – Teamgeist, eine unternehmerische Denke und hohe Eigenverantwortlichkeit zeichnen uns aus. Wir arbeiten team- sowie abteilungsübergreifend für den größtmöglichen Erfolg unserer Kunden und scheuen uns nicht vor neuen Ideen sowie Perspektiven. Wir sind überzeugt von der Kompetenz unserer Mitarbeiter: Sie entscheiden, wie sie die festgelegten Geschäftsziele erreichen, neue Marktanteile erschließen und unsere Kunden bestmöglich unterstützen.

Benefits:

- Du hast die Möglichkeit, die Business- und Sales-Abteilung von IAMIP in Deutschland mit aufzubauen und hast damit direkten Einfluss auf die Entwicklung unseres Unternehmens.
- Wir entwickeln ein attraktives Vergütungspaket für dich, das individuell auf deine Fähigkeiten und Vorlieben abgestimmt ist.
- Wir geben dir die Chance, dich persönlich stark zu entwickeln und von unseren Experten zu lernen. Du steigst auf, nachdem du deine Kompetenz unter Beweis gestellt hast.
- Dich erwartet ein spannendes Arbeitsumfeld mit viel Spaß, hohem Tempo, flachen Hierarchien und steilen Lernkurven.
- Du trägst schnell Verantwortung, hast genügend Handlungsspielraum und arbeitest in einem hochprofessionellen Team.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf, frühestmöglichem Eintrittsdatum und Gehaltsvorstellung. Falls du noch Fragen haben solltest, melde dich einfach bei Frau Ursula Jocham unter jobs@iamip.com und +49 (0)89 809 1357 45.