



We're hiring! Sales Manager Junior (m/w/d)

Über Packwise

Packwise, das sind wir: ein 2017 gestartetes Technologie-Unternehmen aus Dresden. Mit unserer Industrial IoT-Lösung sind wir der führende Anbieter von Tracking-Lösungen für Flüssigkeitsbehälter in der Prozessindustrie. Durch die Erhöhung der Lieferkettentransparenz profitieren unsere Kunden in der Chemie- und Lebensmittelindustrie von automatisierten Prozessen, einem erhöhten Servicelevel für ihre Kunden und einer nachhaltigeren Containerlogistik.

Join us on our Packwise journey in the emerging and exciting B2B IoT market!

Das ist dein Teil der Story – du...

- recherchierst und identifizierst potenzielle Kunden und deren Bedürfnisse durch die Nutzung verschiedener Quellen (bspw. Social Media, etc.)
- initiierst den Erstkontakt mit potenziellen Kunden durch verschiedene Kommunikationsmittel wie E-Mails, Telefonanrufe, Social Media
- stellst Packwise vor in Akquise- und Beratungsterminen, überzeugst von unserer Lösung und begleitest den Kunden entlang des Sales Prozesses (virtuell und vor Ort) bis zur Übergabe an das Account Management Team
- bist Teil von Vertragsverhandlungen und schließt Verträge ab
- aktualisierst und pflegst Kundeninformationen und Interaktionen in unserem CRM-System (Hubspot)
- optimierst die Vertriebsstrategien im regelmäßigen Austausch und Zusammenarbeit mit dem gesamten Sales-Team
- qualifizierst und bewertest das Potential von Leads hinsichtlich Kaufbereitschaft, Budget und Entscheidungsbefugnis
- repräsentierst Packwise auf Messen und Events mit dem Ziel der Leadgenerierung, dem Markenaufbau und dem Ausbau der Kundenbeziehung

Was du in unser Team einbringst – du...

- bist ein*e leidenschaftliche*r Netzwerker*in und Kommunikator*in mit einem Talent, innovative Lösungen überzeugend zu präsentieren und Kunden für wegweisende Technologien zu begeistern
- verfügst über sehr gute Deutsch- & Englischkenntnisse
- pflegst einen professionellen und verbindlichen Umgang mit Kunden und Partnern
- hast ein abgeschlossenes Studium im kaufmännischen Bereich

- strebst nach herausragenden Ergebnissen und bist motiviert, aktiv an der Gestaltung des Unternehmenserfolgs mitzuwirken
- hast eine ergebnisorientierte Arbeitsweise mit einem hohen Maß an Eigeninitiative und Durchsetzungsvermögen
- bringst bestenfalls Vertriebserfahrung im Bereich Prozessindustrie / B2B SaaS mit

Was du als Teil des Packwise Teams erwarten kannst



Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zu Home Office



Eine flache Hierarchie mit stetigem Support



Die Möglichkeit, dich und deine Ideen einzubringen



Faire Vergütung in einem nachhaltigen Unternehmen



Work hard, play hard - regelmäßiges Afterwork



Du bekommst einen Einblick in alle Arbeitsbereiche



Täglich frisches Obst und kühle Getränke



Unser Office liegt zentral am Neustädter Bahnhof in der Dresdner Neustadt

Einstieg: ab sofort

Arbeitszeit: 40h/Woche

Du hast noch Fragen?



Melde dich gern bei **Sarah Alexander**. Du erreichst sie unter **0351/ 89675090** oder jobs@packwise.de.

Wir freuen uns auf Dich!