

Du hast Lust, Teil eines motivierten Teams zu werden, das die tägliche Arbeit von E-Commerce-Unternehmen revolutioniert? Flexible Arbeitszeiten, regelmäßige Team-Events, mobiles Arbeiten und Zusammenarbeit auf Augenhöhe sind das, was Du von Deinem Arbeitgeber erwartest? Dann bist Du bei uns genau richtig!

DAS IST MINUBO

minubo ist nicht nur ein dynamisches Unternehmen, das sich auch nach zehn Jahren am Markt seine Startup-Kultur erhalten hat, sondern auch unser gleichnamiges Produkt: Mit minubo als All-in-one Business Intelligence Lösung für den E-Commerce erhalten unsere Kunden erstmals per Knopfdruck Antworten auf ihre Fragen zu jedem Unternehmensbereich – und treffen damit bessere, datengetriebene Entscheidungen. Ob etablierte Player wie Intersport, CALIDA und ROSE Bikes oder schnell wachsende Startups wie 3Bears und SugarShape: E-Commerce Profis setzen auf minubo. Als Unternehmen sind wir damit einer der Treiber der Digitalisierung im Handel. Unser Erfolgsrezept? Tiefgreifendes Analytics- und Commerce-Knowhow, Big-Data-Technologie, agile Entwicklung, exzellenter Kundenservice und ein starker Teamgeist. Bewirb Dich jetzt und werde Teil unseres Teams in Hamburg oder Remote!

#team-kultur #augenhöhe #transparenz #flexible-arbeitszeiten #mobiles-arbeiten #innovation
#verantwortung #team-events #weiterbildung #unbefristete-verträge #zentrale-lage #benefits
#hvv #sportangebote #betriebliche-altersvorsorge #familie

SALES MANAGER (ALL GENDERS)

Vollzeit / Teilzeit | Ab sofort | Flexibles, mobiles Arbeiten

DEINE MISSION

Wir suchen eine dynamische Persönlichkeit, die sich nicht nur in der Welt des Vertriebs auskennt, sondern auch das Herzstück unserer Mission versteht: tiefgehende, beratende Beziehungen aufzubauen und unsere Kunden zu unterstützen. Als erfolgreiche:r Vertriebsmitarbeiter:in wirst Du nicht nur neue Wege finden, um potenzielle Kunden zu gewinnen, sondern auch langfristige Partnerschaften mit Markenherstellern und Händlern aufbauen.

Wir glauben an Eigeninitiative und Lösungsorientierung. Du wirst die Freiheit haben, Deine Ideen einzubringen und eigenständig zu handeln, immer mit dem klaren Fokus auf den Vertrieb unserer innovativen Software-Lösungen. Als Mitglied unseres Teams wirst Du nicht nur Teil eines erfolgreichen Unternehmens, sondern auch einer Gemeinschaft von motivierten Fachleuten, die sich gegenseitig unterstützen und inspirieren.

Bist Du bereit, Deine Vertriebserfahrung auf das nächste Level zu heben? Bist Du bereit, Teil einer dynamischen und ambitionierten Gemeinschaft zu werden? Dann bewirb Dich jetzt und werde ein wichtiger Teil unseres Teams!

DEINE VERANTWORTUNG

- Du sprichst proaktiv potenzielle Kunden an und begeisterst diese für unsere Lösung
- Gesamter Verkaufszyklus vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Organisation und Aufbau der eigenen Neukunden-Pipeline
- Individuelle Bedarfsanalyse sowie technische und inhaltliche Beratung
- Präsentation von minubo remote und vor Ort
- Bündelung von Kundenfeedback als Vorbereitung für die Produktentwicklung

DEIN PROFIL

- Du hast viel Empathie und verstehst schnell, was dein Gegenüber wirklich braucht
- Du legst eine hohe Resilienz an den Tag, bleibst am Ball und lässt dich auch von Misserfolgen nicht unterkriegen
- Du kannst auch in unklaren Situationen gelassen und kompetent reagieren
- Du hast bereits vorweisbare B2B-Vertriebserfahrung, idealerweise von Softwareprodukten
- Vorteilhaft wären Erfahrungen im E-Commerce / Handelsumfeld und/oder mit Analytics-Lösungen
- Affinität zu Online- und Omni-Channel-Geschäftsmodellen und -prozessen
- Sicheres Auftreten und Kommunikationsstärke dem Kunden gegenüber, gepaart mit einer überzeugenden und lösungsorientierten Vorgehensweise
- Hohe Eigenverantwortlichkeit und der „Drive“, Themen zu treiben und zum Erfolg zu führen
- Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch

DEIN MEHRWERT

- **Team-Kultur:** Wir halten zusammen, pflegen eine transparente Kommunikation und haben regelmäßige Team-Events zum festen Bestandteil unseres Arbeitsalltags gemacht.
- **Arbeit auf Augenhöhe:** Als gewachsenes Start-up bieten wir flache Hierarchien in einer dynamischen Arbeitsatmosphäre, in der jede Idee willkommen ist.
- **Flexibilität in Zeit und Ort:** Für eine gesunde Work-Life-Balance leben wir flexible Arbeitszeiten und flexibles mobiles Arbeiten. So kannst Du den Arbeitstag Deinen individuellen Bedürfnissen anpassen.
- **Am Puls der Zeit:** Unser innovatives Produkt und die sich stetig entwickelnde Branche verleihen unserer Arbeit einen hohen Innovationswert, bringen vielfältige Aufgaben und immer wieder neue Herausforderungen.
- **Verantwortung:** Bei minubo ist jede:r eingeladen, selbst Verantwortung und eigene Projekte zu übernehmen. Wir schätzen es, dass jedes Teammitglied zum Erfolg unserer Firma beiträgt.
- **Weiterbildung:** Wir unterstützen Deine Weiterbildung und geben unser Bestes, um Deine Wünsche möglich zu machen.

-
- **HVV, Sport, betriebliche Altersvorsorge & mehr:** Wir unterstützen Dein HVV-Abo, sponsern Deinen Sport (Fitness First, Urban Sports Club, Gymondo) und bieten Dir eine betriebliche Altersvorsorge an. Und ja, es warten sogar noch mehr Benefits auf Dich!
 - **Unbefristete Arbeitsverträge:** Wir bieten allen Mitarbeitern unbefristete Arbeitsverträge.
 - **Zentrale Lage:** Unsere Büro liegt im Herzen Hamburgs – direkt zwischen Hafen und Innenstadt, mit vielfältigen Lunch-Möglichkeiten.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung inklusive Gehaltswunsch und möglichem Eintrittstermin.

Email: recruiting@minubo.com