

everwave

Sales und Account Manager (m/w/d)

- Aachen, München oder remote in Deutschland – Vollzeit (~40 Std.) -

Team everwave heißt Dich herzlich willkommen! Wir suchen engagierte und motivierte Mitstreiter:innen, die Lust haben, zusammen mit uns für echte Veränderung zu sorgen. Mit unseren Cleanup Missions befreien wir die Gewässer von Müll und sorgen mit unserem ganzheitlichen Ansatz (#recycling und #inspiration) dafür, dass der Müll-Kreislauf geschlossen wird. So sieht unsere Arbeit übrigens aus: [Cleanup Cambodia - #BlueHorizons produced by BBC Storyworks](#).

Für die Stelle suchen wir eine Person, die Erfahrung im B2B Sales und Account Management hat.

MACH, WAS DU LIEBST

- Du suchst nach sinnstiftendem Arbeiten und möchtest für ein Unternehmen arbeiten, dass ein globales Problem angeht
- Du dienst als erste:r Ansprechpartner:in für Kunden im Mittelstand, bereitest eigenständig Ersttermine vor und führst diese mit viel Enthusiasmus durch
- Du verantwortest den gesamten Verkaufsprozess, von der Akquise, Kundengespräche und ggf. persönliche Termine über die Angebotslegung bis zum Vertragsabschluss
- Cold Calls sind für dich täglicher Bestandteil deiner Arbeit
- Außerdem betreust und entwickelst du das Bestandskundengeschäft, identifizierst Potenziale und hilfst uns dabei, unser bestehendes Geschäft zu erweitern
- Du nimmst an relevanten Messen und Veranstaltungen teil, um dein Netzwerk auszubauen und potenzielle Kunden zu treffen
- Du pflegst und erweiterst die Kundendaten in unserem CRM System (Hubspot)
- Du arbeitest eng mit dem Marketingteam zusammen, um Kampagnen gemeinsam mit unseren Kunden erfolgreich umzusetzen

BRING MIT, WAS DU HAST

- Du identifizierst dich mit Nachhaltigkeit und möchtest gerne in einem Impact-Unternehmen arbeiten
- Du hast mehrjährige Erfahrung im B2B Vertrieb
- Du besitzt Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen, vorzugsweise Hubspot
- Du arbeitest eigenständig und bist motiviert, Erfolge im Vertrieb zu erzielen

- Du besitzt eine ausgeprägte Kommunikationskompetenz, schaffst eine angenehme Gesprächskultur und gehst selbstbewusst in Kundengespräche
- Du bist ein Teamplayer und fühlst dich für das Team und den Erfolg mitverantwortlich
- Du sprichst fließend Deutsch und bist verhandlungssicher auf Englisch
- Ein bestehendes Netzwerk im DACH-Raum ist ein Plus
- Erfahrung mit Sales Prospecting / Lead Generation Tools ist ein Plus

WAS WIR DIR BIETEN

- Wir sind ein aufstrebendes und agiles Unternehmen, das sich mit den Herausforderungen unserer Zeit auseinandersetzt und einen Beitrag leistet, die Welt ein Stück besser zu machen
- Hybrides Arbeiten mit Co-Working Spaces in Aachen oder München
- Wir haben flexible Arbeitszeiten & Vertrauensarbeitszeit
- 30 Tage Urlaub, betriebliche Altersvorsorge
- Wir sind ein innovatives, motiviertes und kollegiales Team mit flachen Hierarchien und kurzen Kommunikationswegen – und freuen uns immer über Zuwachs!

WANN KANNST DU STARTEN

- Wir freuen uns auf Unterstützung zum 1.3.2025.

DU PASST ZU UNS?

Schick deine Bewerbung gerne an bewerbung@everwave.de.

Dein Ansprechpartnerin ist Kristina Brantl.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

Dein Team everwave

