

Sales Manager – New Business (m/w/d)

- Aachen, München oder Remote – Vollzeit (40 Std./Woche) -

WER WIR SIND

everwave ist ein Impact-Unternehmen mit einer klaren Mission: Wir holen Plastik aus Flüssen und Gewässern, bevor es in die Umwelt gelangt – und machen diesen Impact für Unternehmen durch Plastic Credits messbar, skalierbar und kommunizierbar.

Wir arbeiten mit globalen Partnern wie Mastercard, Deloitte und Schneider Electric und unterstützen Unternehmen dabei, echten ökologischen Impact mit relevanten Geschäfts- und Kommunikationszielen zu verbinden.

Als Sales Manager – New Business spielst du eine entscheidende Rolle für unser Wachstum. Du identifizierst neue Geschäftspotenziale, sprichst potenzielle Partner proaktiv an und steuerst den gesamten Sales-Prozess vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss. So gewinnst du neue Unternehmen für unsere Mission und trägst direkt zum Wachstum und Impact von everwave bei.

DEINE AUFGABEN

Outbound Sales & Neukundenakquise

- Identifikation und gezielte Ansprache potenzieller B2B-Neukunden
- Eigenständige Entwicklung und Umsetzung von Outbound-Strategien
- Aktive Ansprache relevanter Entscheider über Telefon, E-Mail, LinkedIn und weitere Kanäle
- Aufbau und kontinuierliche Weiterentwicklung deiner eigenen Sales-Pipeline
- Eigenständige Steuerung des gesamten Sales-Prozesses – vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Durchführung von Discovery Calls, Präsentationen und Kundenterminen
- Entwicklung passender Angebote in Abstimmung mit internen Teams
- Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Strukturierte Übergabe gewonnener Neukunden an das Account Management

Pipeline & CRM Management

- Konsequente Pflege und Steuerung deiner Opportunities im CRM
- Planung und Nachverfolgung von Follow-ups und nächsten Schritten
- Kontinuierliche Analyse und Optimierung deiner Outbound-Aktivitäten
- Verantwortung für deine individuellen Sales-Ziele und KPIs

Enge Zusammenarbeit mit:

- Account Management (Übergabe und Weiterentwicklung gewonnener Kunden)
- Marketing (Kampagnen, Leadgenerierung und Sales-Materialien)
- Projektleitung (Entwicklung passender Kundenlösungen)
- Management (Sales-Strategie und Weiterentwicklung unseres New Business)

WAS DU MITBRINGST

Erfahrung & Skills

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb mit klarem Fokus auf Neukundenakquise
- Nachweisbare Erfolge in der Gewinnung und im Abschluss von B2B-Neukunden
- Erfahrung in der eigenständigen Steuerung des Sales-Prozesses vom Prospecting bis zum Vertragsabschluss
- Ausgeprägte Kommunikations-, Verhandlungs- und Abschlussstärke
- Sicherer Umgang mit unterschiedlichen Ansprechpartnern und Entscheidern auf Kundenseite
- Strukturierte, eigenverantwortliche und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und ein gutes Verständnis relevanter Sales-KPIs
- Hands-on-Mentalität, Eigeninitiative und Freude daran, neue Kundenbeziehungen von Grund auf aufzubauen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Mindset

- Hohe Eigenmotivation, Ownership und strukturierte Arbeitsweise
- Positives, lösungsorientiertes und partnerschaftliches Auftreten
- Freude an einer Mission, die echten, sichtbaren Impact schafft

WAS WIR DIR BIETEN

- Arbeiten mit Sinn & Sichtbarkeit: Deine Arbeit trägt direkt zu unserem Wachstum und Impact weltweit bei.
- Der Arbeitsort kann flexibel in unserem Büro in München, in Aachen oder nach Absprache auch remote sein.
- Wir bieten flexibles Arbeiten mit der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten, setzen jedoch gelegentliche Präsenztermine vor Ort voraus.
- Moderne Teamkultur, flache Hierarchien & schnelle Entscheidungswege
- 30 Tage Urlaub
- 50€ monatlich guud Benefits (z. B. einlösbar bei Urban Sports Club)

WANN KANNST DU STARTEN

Wir freuen uns auf Unterstützung zum nächstmöglichen Zeitpunkt.

DU PASST ZU UNS?

Schick Deine Bewerbung gerne an bewerbung@everwave.de.

Dein Ansprechpartner ist Kristina.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

