

Venture Job – Digital Growth Manager (f/d/m)

München, Erlangen (Metropolregion Nürnberg) oder bei Hof | Ab sofort

Bist du bereit für eine neue Herausforderung?

Du liebst Vertrieb, hast Unternehmergeist und Leidenschaft für digitale Produkte, Dienstleistungen und Technologien. Du brennst für die Entwicklung und den Verkauf sinnvoller und kundenzentrierter Produkte. Du bist begeistert von der Arbeit mit Menschen aus allen Bereichen und hast starke Kommunikationsfähigkeiten. Du liebst es, effektive Sales-Funnels aufzubauen - on- & offline - und diese kontinuierlich zu optimieren. Du hast eine starke Hands-on-Mentalität sowie eine präzise Arbeitsweise.

Wir suchen einen "Digital Growth Manager" in München, Erlangen oder Hof für eines unserer Ventures

Der Job:

Du übernimmst die Rolle als Digital Growth Manager bei einem unserer Ventures in der Baubranche. Dabei handelt es sich um ein Software-Tool für Handwerker, das die Kundenqualifizierung digitalisiert. Als Growth Manager bist du vor allem dafür verantwortlich, proaktiv eine geeignete Vertriebsstrategie zu etablieren und zu optimieren, um die Software erfolgreich zu vermarkten. Da du in einer Start-up-ähnlichen Struktur arbeiten wirst, sind deine Aufgaben nicht immer auf den Vertrieb beschränkt, sondern vielfältig und Phase zu Phase unterschiedlich:

- Du bist für den Aufbau und die kontinuierliche Optimierung eines effektiven Sales-Funnels verantwortlich
- Du bist verantwortlich für die Akquise von Neukunden über verschiedene Kanäle (Telefon, Emails, Social-Media etc.)
- Du analysierst und bewertest Kundenbedürfnisse und -Wünsche mit Hilfe von qualitativen und quantitativen Forschungsmethoden
- Du übersetzt diese Erkenntnisse in sinnvolle Design-Features, die reale Bedürfnisse befriedigen
- Du bist verantwortlich für den proaktiven Aufbau neuer strategischer Partnerschaften mit verschiedenen Stakeholdern

Du...

hast eine Leidenschaft für digitale Produkte sowie Geschäftsmodelle und bringst darüber hinaus folgende Dinge mit:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Vertrieb oder vertriebsnahe Studiengänge oder vergleichbare Qualifikation aus deiner Berufserfahrung
- Mindestens 2-3 Jahre Berufserfahrung in einem Start-up, im Vertrieb eines Unternehmens oder innerhalb eines VCs und Erfahrung mit B2B SaaS Vertrieb online und offline
- Eine proaktive Arbeitsweise, eine problemlösende Denkweise und die Fähigkeit, trotz Unsicherheit fokussiert zu bleiben, ein hohes Maß an Selbstorganisation ist ein Muss
- Erfahrung im B2B-Vertrieb inklusive einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz und Erfahrung im Online-Marketing
- Du bist ein Teamplayer mit exzellenten Kommunikationsfähigkeiten
- Du bist in der Lage, konstruktives Feedback zu geben und zu erhalten
- Du bist proaktiv, enthusiastisch, schnell und motiviert
- Du findest für jede Herausforderung eine Lösung und behältst auch in stressigen Situationen die Ruhe
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch

Was wir dir bieten?

- Ein tolles Team mit jungen und erfahrenen Unternehmern/Unternehmerinnen und Venture Buildern
- Eine Organisation, die die Vorzüge aus dem Konzernumfeld mit Start-up-Spirit und Flexibilität verbindet
- Bürostandorte entweder in München, Erlangen (Metropolregion Nürnberg) oder bei Hof
- Mobiles Arbeiten möglich

Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen!

Schicke diese bitte mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins an venture.jobs@bitrock.partners.