

Sales Assistant (Teilzeit; f/d/m)

München | Ab sofort

Wir...

sind ein unabhängiger Venture Builder, der sich darauf spezialisiert hat, neue digitale Geschäftsmodelle sowie Produkte für und mit etablierten Unternehmen zu entwickeln – von der Ideenfindung bis zum Markterfolg.

Im Fokus stehen hierbei

- die Beobachtung und Analyse von Marktpotenzialen und Technologien,
- die Entwicklung von Geschäftsideen sowie deren Verprobung mit potenziellen Kunden und Nutzern,
- die Umsetzung von Ideen (vom Design bis zum finalen Code)
- sowie die Implementierung gemeinsam mit unseren Kunden.

Der Job.

- Du unterstützt Bitrock proaktiv dabei weiter zu wachsen.
- Du identifizierst eigenständig potenzielle Kunden und Märkte, und interagierst aktiv mit Kunden und Interessenten.
- Du stehst im engen Austausch mit unserer Geschäftsführung, um stets alle relevanten Informationen über unseren Sales-Funnel, aktuelle Leads, sowie Kundentermine und -gespräche zu erhalten.
- Du steuerst den gesamten Sales Prozess von der Identifizierung neuer Leads bis hin zum letztendlichen Abschluss.
- Du verwaltest und reportest deine Tätigkeiten mit Hilfe geeigneter Monitoring-Tools.
- Du bist für die Pflege und den weiteren Ausbau der relevanten Datenbanken zuständig.
- Du gestaltest Kommunikations- und Vertriebsmaterialien in enger Absprache mit dem Sales Verantwortlichen.
- Du kümmerst dich um die Vor- sowie Nachbereitung von Terminen.
- Diese Position kann grundsätzlich zeitlich flexibel und in Teilzeit (~30h) ausgeübt werden.

Du...

bringst folgende Qualifikationen und Eigenschaften mit:

- Ein abgeschlossenes Bachelorstudium oder eine fundierte (kaufmännische) Ausbildung und Erfahrung im Bereich Sales, Business Development oder Vertrieb.
- Gute Microsoft Office-Kenntnisse und idealerweise Erfahrung mit gängigen CRM-Systemen.
- Strukturierte, selbstständige und verlässliche Arbeitsweise mit der nötigen Liebe zum Detail.
- Hervorragende Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse.
- Spaß und Freude an der Arbeit mit Menschen und eine offene und teamorientierte Persönlichkeit sind für dich selbstverständlich.

Warum Bitrock?

- Du digitalisierst namhafte Unternehmen mit neuen spannenden Geschäftsmodellen.
- Du bist Teil eines grandiosen Teams (und genießt hervorragenden Kaffee ☺).
- Du hast sehr viele Gestaltungsmöglichkeiten mit entsprechender Verantwortung, kannst Bitrock aktiv mitgestalten und entsprechend mitwachsen.
- Du kannst dir selbst einteilen, ob du lieber im Büro oder Remote arbeiten willst.
- Dabei legen wir alle viel Wert auf ein entspanntes Arbeitsklima mit flachen Hierarchien, schnellen Entscheidungsprozessen sowie transparenten und herzlichen Umgang.

Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen!

Schicke diese bitte mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Deiner zeitlichen Verfügbarkeit (bspw. in Wochenstunden) an jobs@bitrock.partners.