

Regional Sales Manager (m/w) CH (München bzw. Homeoffice in Zürich)

tiramizoo bietet mehr als nur rasche Zustellungen in Ballungsräumen. Mit seiner skalierbaren Software denkt tiramizoo die urbane Logistik neu. Als Pionier und Visionär der Stadtkurierbranche entwickelt das junge Münchner Wachstumsunternehmen durchdachte und optimierte Softwarelösungen für die prompte Lieferung unterschiedlichster Güter.

Details finden Sie unter www.tiramizoo.com.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt Unterstützung im Bereich Sales.

Ihr Aufgaben

- Aktives Business Development durch Generierung neuer Leads und Konvertierung zu Kunden im Verkaufsgebiet
- Durchführung des gesamten regionalen Vertriebsprozesses (von der Akquise über die Erstellung von Angeboten und Vertragsverhandlungen bis hin zum erfolgreichen Abschluss von Kundenaufträgen)
- Aktives Key Account Management der zugeteilten Bestandskunden
- Neukundengewinnung im Bereich Software as a Service (SaaS) und Logistikdienstleistungen
- Aktive Pflege und Reporting der Sales Pipeline im unternehmensinternen CRM System

Was sollten Sie mitbringen?

- Kaufmännische Berufsausbildung oder abgeschlossenes Studium (vorzugsweise BWL oder Ingenieurwesen/IT) oder vergleichbar
- Berufserfahrung im Bereich E-Commerce, Retail oder Logistik
- Idealerweise erste Erfahrungen im Vertrieb von Softwarelösungen und oder Kurierdienstleistungen
- Netzwerker mit bestehenden Kontakten auf C-Level
- Sympathisches Auftreten, Überzeugungskraft und eine ausgeprägte Abschlussstärke
- Hohe Einsatzbereitschaft und Eigenmotivation, hohes Verantwortungsbewusstsein sowie aufgabenbedingte Reisebereitschaft
- Hands-on Mentalität sowie eine ziel- und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Gute Kommunikationsfähigkeit und Teamgeist
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- Weitere Fremdsprachenkenntnisse sind ein Plus

Was wir Ihnen bieten?

- Eine Festanstellung in einem der spannendsten Unternehmen des Logistik Bereichs
- Abwechslungsreichen Aufgaben und Gestaltungsmöglichkeiten in einem professionellen Team
- Ein marktgerechtes Gehalt (aufgeteilt in ein fixen und in einen variablen Gehaltsbestandteil) sowie Entwicklungsmöglichkeiten im Unternehmen
- Arbeitsort überwiegend in der Unternehmenszentrale in München oder im Homeoffice in Zürich, Reiseanteil zirka 25%

Ihre Bewerbung mit Ihrer Gehaltsvorstellung und frühestmöglichen Verfügbarkeit senden Sie bitte an: jobs@tiramizoo.com

Wir freuen uns darauf Sie kennenzulernen!