

Sales Manager (m/f/x)

Über metr

metr entwickelt eine digitale Plattform für die Technische Gebäudeausrüstung, die vernetzte Anwendungsfälle in der Wohnungswirtschaft ermöglicht. metr's Hard- und Softwarelösungen bieten Geräteanbindung, Datenerfassung und -analyse. Auf der Grundlage dieser Erkenntnisse entwickelt metr neue Geschäftsmodelle für Wohnungsunternehmen. Beispiele dafür sind das herstellerübergreifende Submetering sowie die herstellerübergreifende Überwachung von Heizungsanlagen und Trinkwasseranlagen.

metr's Lösungen unterstützen die Wohnungswirtschaft dabei, das komplexe Management von Wohngebäuden effizienter und nachhaltiger zu gestalten.

Aufgrund unserer erfolgreichen Entwicklung vom Start-up zum aufstrebenden Technologieunternehmen suchen wir nach weiteren motivierten und engagierten Talenten.

Wir hätten Dich gerne als Sales Manager (m/f/x).

Gestalte mit uns die digitale Zukunft der Immobilienbranche!

Über Dich

Über Deine Position bei metr:

- Du bringst Deine Erfahrung im Bereich der Wohnungswirtschaft und des Internets der Dinge (IoT) mit.
- Du arbeitest in der Neukundenakquise (Inbound / Outbound), hast eine Affinität für Kaltakquise und begleitest unsere potenziellen Kunden anschließend bis zur Unterbreitung individualisierter Angebote.
- Du erstellst alle notwendigen Vertragsunterlagen zusammen mit unserem CCO.
- Du präsentierst metr auf Messen und Veranstaltungen sowie bei Online-Events.
- Du hilfst, unsere Vertriebs- und Beratungsprozesse kontinuierlich zu verbessern.

Dein Profil:

- Du besitzt drei bis fünf Jahre Erfahrung im Vertrieb technischer Produkte, idealerweise aus dem IoT-Bereich und / oder im Bereich Real Estate / Wohnungswirtschaft mit langen Vertriebszyklen.
 - Du hast Spaß am Kontakt mit Kunden und bist ein eloquentes Kommunikationstalent.
 - Du hast eine lösungsorientierte, sehr strukturierte und zielgerichtete Arbeitsweise, Du trittst selbstbewusst auf, hast diplomatische Fähigkeiten sowie ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick.
 - Du bist mit der Nutzung von IT-Sales-Tools wie CRM-Systemen, z. B. von HubSpot, Salesforce und Zoho, bestens vertraut.
 - Du bist genauso wie wir begeistert von IoT-Lösungen, die das Leben und Arbeiten in Gebäuden vereinfachen.
-

Was erwartet Dich - a sweet Deal

- Viel Spaß und ein großartiges Team!
- Eine steile Lernkurve und tiefe Einblicke in einem etablierten, gut finanzierten, agilen und engagierten Start-up mit erfahrenem Management sowie der Unterstützung von stark vernetzten Investoren und Kunden
- Offene & unabhängige Startup-Kultur, mit internationalen Teammitgliedern
- Verantwortung für Deine Projekte vom ersten Tag an, kein Mikromanagement, denn Du bist ein vollwertiges Mitglied unseres Teams - bei uns kannst Du einen "Impact" haben und Spuren hinterlassen
- Unbefristeter Vollzeitvertrag mit einem attraktiven Gehalt
- Flexible Arbeitszeiten mit Homeoffice-Möglichkeit und Hardware Deiner Wahl
- Täglich Getränke und Obst
- 50 % Rabatt bei Urban Sports Club und Zugang zu mehr als 500 Sportclubs und - Vereinen in Berlin

Durch die herausfordernde Situation der COVID-19-Pandemie haben wir ein weiteres Mal erkannt, wie wichtig Flexibilität für uns als Team ist. Wenn Du ein Teil von uns wirst, kannst auch Du von unserem Gleitzeitmodell und der Möglichkeit, im Home-Office zu arbeiten, profitieren. Wir haben es geschafft, unsere Arbeit ohne Unterbrechung oder Einschränkungen weiterzuführen und freuen uns auf Dich als neues Teammitglied.

Bewerbungen können unter metr.recruitee.com/o/sales-manager-mfx-berlin/c/new eingereicht werden.
