Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Graubünden (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Sales Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aktiver Aufbau einer internationalen Neukunden-Pipeline im B2B-Umfeld entlang verschiedener Branchen – von KMU bis Grosskonzern
- Eigenständige Führung des gesamten Sales-Zyklus von der Ansprache bis zum Vertragsabschluss: Outbound-Prospecting, Erstgespräche, Bedarfsanalyse, Angebot, Verhandlung und Abschluss
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen, sobald neue Kunden gewonnen sind
- Sauberes Führen der eigenen Pipeline im CRM sowie zuverlässiges Forecasting der Abschlüsse
- Enge Zusammenarbeit mit Produkt- und Geschäftsleitung, um Kundenfeedback direkt in die Weiterentwicklung einfliessen zu lassen
- Zu Beginn direktes Tandem mit der CEO – mit der Perspektive, den Vertrieb als eigenes Team aufzubauen und zu leiten
- Mitgestaltung von Vertriebsprozessen, -tools und -material

Was Sie ausmacht:
- Mehrjährige Erfahrung im internationalen B2B-SaaS-Vertrieb, mit Kunden von KMU bis Grosskonzern entlang verschiedener Branchen
- Freude an der Kaltakquisition – aktives Zugehen auf neue Kontakte ohne Berührungsängste
- Nachweisbarer Leistungsausweis in der Neukundengewinnung (Outbound) und im eigenständigen Abschluss von Deals
- Selbstständige, zielorientierte Arbeitsweise mit hoher Eigenmotivation
- Unternehmerisches Mindset und Freude daran, in einem Start-up etwas von Grund auf mitzugestalten
- Interesse an der Schnittstelle von Recht, Nachhaltigkeit und Künstlicher Intelligenz
- Verhandlungssicheres Englisch sowie sehr gute Deutschkenntnisse; weitere Sprachen von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:
- Dynamisches Start-up-Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und viel Gestaltungsspielraum
- Mitgestaltung eines zukunftsfähigen Unternehmens mit einem eigenen KI Operating System
- Flexibilität durch Home-Office kombiniert mit gemeinsamen Office-Zeiten für echten Teamaustausch
- Verantwortung ab Tag eins mit klarer Entwicklungsperspektive, inklusive Option auf eine Team-Lead-Rolle