

Sales & Business Development Manager (m/w)

Resourcify GmbH ist ein Technologieunternehmen und Anbieter einer Cloud-Plattform für die digitale Abfallwirtschaft mit Fokus auf Einfachheit, Neutralität und Nachhaltigkeit. Das Unternehmen wurde 2015 in Hamburg gegründet, um Betrieben dabei zu helfen, ihr Abfallrecycling einfach zu managen, und Recyclingfirmen dabei zu unterstützen, sich online nahtlos mit ihren Kunden zu verbinden. Resourcify strebt mit der Digitalisierung des Abfallrecyclings danach, den weltweiten Übergang zu einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft zu unterstützen.

Wir haben gerade eine Finanzierungsrunde mit erfahrenen Investoren abgeschlossen und sind nun, frisch aufgestockt mit Wachstumskapital, auf der Suche nach herausragenden Persönlichkeiten zur Verstärkung unseres Startup-Teams

Deine Rolle

Du bist verantwortlich für die B2B Kundenansprache im gesamten Markt. Du machst Dir die Akquise von neuen Kunden der Mein Recycling App zur Mission und sorgst dafür, dass Unternehmen die Mein Recycling App herunterladen und effektiv nutzen. Du baust Kontakt zu Kernkunden auf, entwickelst unseren Vertriebsansatz und trägst mit Deinem Sales-Know-How dazu bei, dass die Mein Recycling App im Markt bekannt wird. Den Telefonhörer legst Du erst aus der Hand, wenn Du Deine selbst gesteckten Ziele erreicht hast und unsere Kunden zufrieden sind.

Zu deinen Aufgaben zählt dabei auch der wachstumsbegleitende Aufbau der Sales-Abteilung verbunden mit der Option diese zukünftig als Head of Sales zu leiten.

- Wachstumsbegleitender Aufbau der Sales-Abteilung mit Option auf Übernahme deren Leitung Schrittweise Skalierung des Salesmodells
- Strategische und operative Entwicklung von Vertriebsinstrumenten
- Präsenz auf Veranstaltungen und Vorträgen
- Leadgenerierung und Kaltakquise
- Gewinnung von Neukunden
- Aufbau von Vertriebskooperationen und -Partnerschaften
- Proaktive Identifikation von strategischen Kooperationspartnern

Dein Profil

Du hast einen Hintergrund in wachstumsstarken Tech-Start-ups u./o. Recycling, willst alles geben und einem Unternehmen beitreten, das die Branche neudefinieren könnte, und du hast folgende Skills:

- Berufserfahrung im Bereich Business Development, Key Account Management, technischem Vertrieb oder Produktmanagement, gerne auch im internationalen Umfeld
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen (Bevorzugt Pipedrive)
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen, Organisationstalent, Beharrlichkeit und die Fähigkeit zu strategischem Vorgehen
- Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit den MS-Office-Anwendungen
- Deutsch ist deine Muttersprache und du sprichst englisch

Interessiert?

Bewirb dich heute, leg morgen los. Schick uns eine E-Mail an jobs@resourcify.de mit Lebenslauf und einer kurzen Einführung, wie dein Skillset zum Wachstum unseres Unternehmens beitragen kann.