



SKEEPERS

Solutions to grow people-smart brands

Wer sind wir

SKEEPERS ist eine französische Gruppe, die die Welt der Kundenbetreuung revolutionär gestaltet. Mit einer starken internationalen Motivation (Offices in Spanien, Italien, Deutschland, sowie Brasilien und USA), hilft SKEEPERS Marken dabei Wert durch und für Ihre Kunden zu erstellen.

Mit Influence Marketing, Video Content und Live Shopping, Data Marketing und Feedback Management SaaS Solutions, richtet sich SKEEPERS an Marken mit einem umfangreichen Angebot, und ermöglicht es die Customer Feedback Daten für Marketing Zwecke zu aktivieren.

Um unsere Weiterentwicklung zu unterstützen, sind wir auf der konstanten Suche nach neuen Talenten, die bereit dazu sind etwas Großes zu bewirken!

Wir suchen:

Ab sofort ein neues Teammitglied im B2B Sales/Business Development Team für unser neues Büro in Köln. Du wirst eine entscheidende Rolle für den Wachstum von Skeepers auf dem deutschen Markt spielen. Diese Stelle ist direkt an unseren VP Sales und Country Manager gekoppelt.

Deine Rolle bei Skeepers:

- Du wirst die treibende Kraft hinter dem Wachstum von Skeepers auf dem DACH Markt sein und den gesamten Sales Cycle managen
- Du wirst zu den ersten im Team von Skeepers in Deutschland gehören und kannst somit unseren Erfolg selbst mitgestalten
- Hohe Eigenverantwortung vom ersten Tag im Unternehmen
- Sowohl die Neukunden-Akquise als auch die Durchführung von Kundenpräsentationen, Angebotserstellung und bis hin zur Durchführung von Vertragsverhandlungen liegen in deiner Hand
- Verantwortung für den Aufbau und die Pflege von Beziehungen zu wichtigen internen und externen Stakeholdern
- Repräsentiere Skeepers auf Events und Messen in Deutschland

Warum Skeepers?

- Werde Teil eines hochprofessionellen, motivierten und internationalen Teams (Paris, Madrid, Köln...)

- Erhalte die Chance den Aufbau eines sehr stark wachsenden Startups mit zu erleben und mit zu gestalten, mit der Möglichkeit zu Fortbildungen.
- Attraktives Gehalt mit einem Bonus
- Wir bieten dir die Möglichkeit, Skeepers mit in Deutschland aufzubauen und Teil eines Scale-ups mit einem starken Wachstum zu werden
- Eine individuelle Einarbeitung, die auf deinen bisherigen Fähigkeiten und Erfahrungen basiert

Requirements

Dein Profil?

- Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb (B2B SaaS Erfragungen sind ein plus)
- Du bist ehrgeizig und hochmotiviert
- Du bist gut organisiert, autonom und hast einen starken ‚entrepreneurial spirit‘
- Du bist kommunikationsstark, kontaktfreudig, kundenorientiert und zeigst auch in außergewöhnlichen Situationen Belastbarkeit
- Du bist proaktiv und hast ein hohes Maß an Eigenmotivation, um in einer KPI und leistungsorientierten Unternehmenskultur zu glänzen

Benefits

Was bieten wir dir?

- Die Chance Dich in einem schnell wachsenden Unternehmen fachlich und persönlich weiterzuentwickeln.
- Ein tolles Team mit regelmäßigen Teamevents und Startupflair
- Steile Lernkurve durch schnelle Unternehmensentwicklung und interessante Kundenprojekte mit internationalen Kunden verschiedenster Branchen
- Möglichkeit, um remote zu arbeiten

Das klingt ganz nach dir? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung (**auf Englisch**):
<https://apply.workable.com/skeepers/j/F14B5F173B/>