

(Junior) Account Executive (m/w/d | Full Time | Cologne | remote)

MAKE WORK MORE HUMAN. Wir sind DeepSkill, die EdTech-Plattform für emotionale Fähigkeiten. Mithilfe von digitalen Werkzeugen und intelligenten Algorithmen ermöglichen wir es allen Mitarbeitern von maßgeschneiderten Coaching-Programmen zu profitieren. Unsere Mission ist es, die Weiterentwicklungsmöglichkeiten von heute zu revolutionieren und durch unsere innovative Plattform jedem Mitarbeitenden- vom Junior bis zum Chef – zugänglich zu machen.

Warum DeepSkill?

Bei uns erwartet dich nicht nur ein Job, sondern eine Karriere mit vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten. Deine berufliche Weiterentwicklung steht bei uns im Fokus, und dazu gehören regelmäßige Schulungen, Workshops und die Möglichkeit, an branchenführenden Events und Messen teilzunehmen.

Tauche ein in die Welt des B2B SaaS. Wir bieten dir die Möglichkeit aktiv die Zukunft unseres Unternehmens mitzugestalten, gleichzeitig wirst du einen ausgezeichneten Know-How Transfer und tiefe Einblicke in die Bereiche: Vertrieb, Marketing und Business Development in einem Startup erleben.

Deine Benefits bei DeepSkill beinhalten zudem:

- Flexible Vertrauensarbeitszeiten mit mind. 3 Werktagen remote work.
- Faires Fixgehalt und eine attraktive variable Vergütung.
- Überdurchschnittliche Urlaubstagerregelung (30 Tage zzgl. Weihnachten und Silvester) für eine ausgewogene Work-Life-Balance.
- Workation-Möglichkeiten für eine flexible Arbeitsortgestaltung und den Gewinn neuer Perspektiven.
- Attraktive Mobilitätsprämien als Dank für dein Engagement.
- Ein inspirierender Arbeitsplatz im denkmalgeschützten Gebäude mit moderner Ausstattung.

Deine Aufgaben:

- Du gehst proaktiv voran, knüpfst neue Kontakte und hältst bestehende Beziehungen am Laufen, indem du Ersttermine vereinbarst und eigenständig qualifizierst (per E-Mail, Call, Social Media, Events, Messen etc.).
- Du verstehst die Herausforderungen unserer Kunden und berätst sie darin, wie sie ihre Arbeitswelt mit unserer DeepSkill Lösung innovativer, produktiver und menschenzentrierter gestalten können.
- Du arbeitest mit dem Marketing-Team Hand in Hand, um Lead-Kampagnen zu entwickeln.
- Du unterstützt bei der Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen und gestaltest die Sales-Prozess-Optimierung aktiv mit.

Deine Leistungen im ersten Jahr:

- Du hast bereits kleine und große Neukunden geworben und baust deinen Kundenstamm weiter aus.
- Du wirst zum Experten für digitale Bildung und Weiterentwicklung und kannst unsere Kunden auf höchster Ebene beraten.
- Du fungierst als Hauptansprechpartner für Kunden und sorgst mit mündlicher und schriftlicher Kommunikation für ein hohes Maß an Zufriedenheit unserer Kunden.
- Du entwickelst aktiv Teamübergreifend die Product Roadmap weiter und passt diese an die aktuellen Marktbedürfnisse und -trends an.

Dein Profil:

- Du bist ein:e echte:r Weiterdenker:in und arbeitest ergebnisorientiert und effizient.
- Du bringst mind. 3 Jahre nachgewiesene Erfahrung im B2B SaaS-Vertrieb mit, vorzugsweise im Bereich (Ed)Tech oder HR-Software.
- Du verfügst über ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften, BWL, Sozial- & Geisteswissenschaften oder einen vergleichbaren Abschluss.
- Du zeichnest dich durch eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit aus und kannst komplexe Inhalte klar und verständlich darstellen.
- Du sprichst fließend Deutsch und bist verhandlungssicher in englischer Sprache.

Du möchtest mit uns wachsen oder hast Fragen?

Dann beeindrucke uns mit deinem Lebenslauf und mögl. Eintrittstermin oder wende Dich an mich, laurakottwitz@deepskill.com.

KONTAKT

DeepSkill GmbH
Vogelsanger Straße 321
50827 Köln

mail@deepskill.com