# Key-Account / Sales Manager mit Unternehmensanteilen (m/w)

| | |
|---|---|
| Firmenname: | **Exolos.de – Seminare, Workshops & Trainings von der Elite der Deutschen Internet-Industrie** |
| URL: | **www.exolos.com** |
| Kontakt E-Mail: | **jobs@exolos.de** |
| Ort: | **Berlin** |

**Stellenbeschreibung:**

Die Digitale Kompetenz auszubauen ist heute Kernstrategie der meisten Firmen weltweit. In sich rasant wandelnden Zeiten reicht es nicht, Know How über Agenturen und Berater hinzu zukaufen, das mit Abschluss des Projekts wieder verloren geht. Als Kern-Asset ist Digitales Know How überlebensnotwendig für Firmen aller Größenordnungen. Doch wie kann dies realisiert werden? Denn gleichzeitig herrscht ein massiver Mangel an qualifizierten Mitarbeitern mit genügend Fachkenntnis im digitalen Bereich.

Exolos, gegründet von zwei erfahrenen Internet-Unternehmern mit langjähriger Praxis-Erfahrungen will bei diesem Know How Transfer eine zentrale Rolle spielen und bietet eine breite Palette an Trainings, Fort- und Weiterbildungen in allen Bereichen entlang der Wertschöpfungskette eines Unternehmens an. Mit einem speziellen Fokus auf digitale Aspekte.

Bei Exolos werden ausschließlich erfahrene Praktiker mit nachweislicher Top-Expertise in ihrem Feld als Speaker und Trainer beschäftigt. So kann sichergestellt werden: Wer Seminare von Exolos besucht, lernt ausschließlich von den besten.

Die Firma bewegt sich in einem rasant wachsenden Segment des alleine in Deutschland fast 30 Mrd. € großen Weiterbildungsmarktes.

Nach erfolgreichem Launch sucht exolos nun einen Key-Account / Sales Manager, welcher das Unternehmen bekannt macht, Kunden vorstellt und diese an das Unternehmen bindet. Unterstützt wird das Unternehmen von www.elite-startups.de

**Deine Aufgaben umfassen im Einzelnen:**

- Du nimmst eigenverantwortlich Kontakt (Telefon, Online, Messen uvm.) zu potenziellen Kunden auf und präsentierst überzeugend unsere Dienstleistungen in persönlichen oder telefonischen Beratungsterminen
- Du planst und steuerst eigenständig Deine Vertriebsaktivitäten
- Du gewinnst und betreust langfristige Key-Accounts für Exolos

**Das solltest Du mitbringen:**

- Ein abgeschlossenes Hochschulstudium oder eine fachspezifische Ausbildung
- Erfahrung und nachweisbare Erfolge im Vertrieb
- Spaß an der Akquisetätigkeit auf verschiedenen Hierarchieebenen
- Freude am selbständigen Arbeiten sowie an der aktiven Kommunikation
- Sichere englische Sprachkenntnisse
- Bereitschaft zu Reisen innerhalb Deutschlands
- Fundierte Kenntnisse der Digital-Wirtschaft
- Von Vorteil: Solides Netzwerk im Bereich der Zielgruppe

**Das erwartet Dich**

- Die Möglichkeit, einer der ersten Mitarbeiter bei Exolos zu werden
- Beim Erfolg und Wachstums eines Startups mit hohen Erfolgsaussichten mit dabei zu sein und durch Unternehmensanteile am Firmenwert zu partizipieren
- Support von erfolgreichen Gründern mit umfangreichem Netzwerk
- Paket aus Unternehmensanteilen (Stock Options), kleinem Fixgehalt sowie einer sehr attraktiven Erfolgskomponente

Bitte schicke uns Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen an jobs@exolos.de

Wir freuen uns auf Dich!