



telius.ai

Neu

Sales Manager/in (m/w/d) | KI-Startup

📍 Frankfurt am Main, Deutschland

💼 Angestellte/r

📁 Innendienst, Sachbearbeitung

Bist du bereit für eine neue Herausforderung in einem innovativen und zukunftsorientierten Umfeld? Dann ist die Position als Sales Manager/in (m/w/d) bei telius genau das Richtige für dich!

Telius revolutioniert die telefonische Feldarbeit durch den Einsatz von Klund Echtzeit-Audioverarbeitung. Als Unternehmen im Bereich Softwareentwicklung setzen wir auf digitale Automatisierungen und natürliche Stimmen, um Geschäftsprozesse neu zu definieren.

In deiner Rolle als Sales Manager/in verantwortest du den Vertrieb unserer innovativen Lösungen und arbeitest dabei eng mit dem Team zusammen.

Bei uns stehen Fairness, Respekt und Leistung im Mittelpunkt. Hier hast du die Möglichkeit, deine Fähigkeiten zu entfalten, Verantwortung zu übernehmen und dich in unserer dynamischen Start-up-Atmosphäre schnell weiterzuentwickeln.

Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien, um neue Kunden zu gewinnen.
- Pflege und Ausbau von Beziehungen zu bestehenden Kunden, um langfristige Partnerschaften sicherzustellen.
- Analyse von Markttrends und Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten im Bereich unserer KI.
- Zusammenarbeit mit dem Marketing-Team, um innovative Kampagnen zur Lead-Generierung zu entwickeln.
- Die Planung sowie die Vor- und Nachbereitung der Termine mit potenziellen Kunden.
- Überwachung von unseren Marketingkampagnen und KPI's.

Bisher keine Vertriebserfahrung? Quereinsteiger?

Während der Einarbeitung wirst du alles lernen, was du für die Ausführung deiner Aufgaben benötigst. Daher sind Vorkenntnisse im Bereich Vertrieb nicht erforderlich.

Qualifikation

- **Start-up-Umfeld:** Fähigkeit, in einem dynamischen und schnell wachsenden Unternehmen erfolgreich zu arbeiten und flexibel auf Veränderungen zu reagieren.
- **Kundenbeziehungen:** Ausgeprägte Fähigkeit, starke und vertrauensvolle Beziehungen zu Kunden zu etablieren und zu pflegen.
- **Auffassungsgabe und Disziplin:** Schnelle Lernfähigkeit und die Fähigkeit, diszipliniert und zielorientiert zu arbeiten.
- **Kommunikationsfähigkeiten:** Starke Fähigkeiten in der Kommunikation, sowohl schriftlich als auch mündlich.
- **Analytische Fähigkeiten:** Fähigkeit, Verkaufsdaten zu analysieren, Trends und Chancen zu identifizieren sowie die Effektivität von Vertriebsstrategien zu überwachen und zu optimieren.
- **Teamarbeit:** Ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeit sowie eine selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise.
- **Sprachkenntnisse:** Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Vorkenntnisse in den Themen Software-Sales, KI & Vertrieb sind von Vorteil, aber nicht notwendig.

Benefits

- **Startup-Atmosphäre:** Eine angenehme, dynamische Arbeitsumgebung, in der Kreativität und Innovation gefördert werden.
- **Abwechslungsreiche Aufgaben:** Vielseitige Tätigkeiten mit hoher Eigenverantwortung, bei denen du deine Ideen einbringen kannst.
- **Projekte bei namhaften Kunden:** Du arbeitest an spannenden Projekten und sammelst wertvolle Erfahrungen mit renommierten Unternehmen.
- **Steile Lernkurve:** Durch die enge Zusammenarbeit mit erfahrenen Kollegen wirst du in kurzer Zeit wertvolle Kenntnisse und Fähigkeiten erwerben, um dich fachlich sowie persönlich weiterzuentwickeln.

- **Kurze Wege und schnelle Entscheidungen:** Profitiere von einer schnellen Kommunikation und Entscheidungsfindung, die es dir ermöglichen, direkt Einfluss auf Projekte zu nehmen.
- **Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice:** Profitiere von flexiblen Arbeitszeiten und der Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten, inkl. entsprechender Ausstattung.
- **Modernes Office:** Ein modernes Büro im Herzen von Frankfurt, das für ein angenehmes Arbeitsumfeld sorgt.
- **Fitnessstudio Membership:** Mit WELLPASS erhältst du Zugang zu über 6.000 Sport- und Wellnessangeboten deutschlandweit.
- **Corporate Benefits:** Erhalte Rabatte bei über 600 attraktiven Unternehmen und profitiere von exklusiven Vorteilen.
- **Firmenevents:** Wir veranstalten regelmäßig tolle Firmenevents, um den Teamgeist zu stärken und den Arbeitsalltag abwechslungsreich zu gestalten.

Nutze die Chance, Teil eines innovativen Software-Startups zu werden! Als Sales Manager/in (m/w/d) bei telius kannst du die Zukunft der KI-gestützten Kommunikation gestalten. Bewirb dich noch heute!



telius.ai



1-10 Mitarbeitende



Softwareentwicklung



Webseite



LinkedIn

WIR NUTZEN **JOIN**