

Die 1. Blitz + Donner GmbH ist ein junges, ambitioniertes Start-up der Dehn & Söhne GmbH & Co. KG, mit Hauptsitz in München, perspektivisch in Nürnberg. Unser Ziel ist es Handwerkern die Arbeit zu erleichtern und die Büroarbeit weitestgehend zu digitalisieren. Hierfür entwickeln wir die mobile basierte SaaS Lösung WerkerApp - [www.werkerapp.com](http://www.werkerapp.com)

## Sales & Business Development Manager (m/w)

Als unser neuer Sales & Business Development Manager (m/w) bist Du verantwortlich für die B2B Kundenansprache im gesamten Markt. Du machst Dir die Akquise von neuen Kunden der WerkerApp zur Mission und sorgst dafür, dass Handwerker die WerkerApp. Du baust Kontakt zu Kernkunden auf, entwickelst unseren Vertriebsansatz trügst mit Deinem Sales-Know-How dazu bei, dass die WerkerApp 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.

## Was wir Dir bieten

- Schlüsselposition beim Aufbau des Unternehmens und steigende Verantwortung bei entsprechendem Wachstum der Unternehmensgruppe
- Freie Wahl der Tools und Verwendung von Spitzentechnologien
- Freiraum für innovative Herangehensweisen und viel Raum zum Querdenken
- Agile Strukturen und flache Hierarchien
- Mentoring durch erfahrene und erfolgreiche Unternehmer, Partner sowie Fachexperten
- Möglichkeiten der Weiterbildung

## Deine Aufgaben

- Wachstumsbegleitender Aufbau der Sales-Abteilung mit Option auf Übernahme deren Leitung
- Schrittweise Skalierung des Salesmodells
- Präsenz auf Veranstaltungen und Vorträgen
- Leadgenerierung und Kaltakquise
- Gewinnung von Neukunden
- Aufbau von Vertriebskooperationen und -Partnerschaften

## Dein Profil

- Vertrieb ist Deine Leidenschaft!
- Du bist ein Teamplayer und hast Lust auf eine steile Entwicklung.
- Du konntest bereits einschlägige Erfahrung im B2B-Vertrieb im KMU-, Handwerksbereich, optimaler Weise für SaaS-Lösungen
- Du überzeugst durch Deine Kompetenzen im Bereich Leadgenerierung, Salesconversion und Kaltakquise
- Du hast den Anspruch B2B Kunden vom Erstkontakt bis zur Tiefenakquise zu betreuen
- Du arbeitest sehr eigenverantwortlich und hast eine sehr hohe Motivationsfähigkeit
- Durchsetzungsvermögen, Verhandlungsgeschick und Ehrgeiz zählen zu Deinen Stärken
- Du hast sehr gute rhetorische und kommunikative Fähigkeiten
- Du bist zuverlässig, sorgfältig und hast eine Hands-On-Mentalität

---

## Wünschenswert

Erfahrungen im Bereich B2B, KMU, Handwerk

---

Du erkennst Dich darin wieder. Dann schicke uns Deine Bewerbung mitsamt aussagekräftigem Portfolio, alternativ einen Link auf dein Xing- und/oder LinkedIn Profil an [bewerbung@werkerapp.com](mailto:bewerbung@werkerapp.com)

Hinweis: Bei Interesse an WerkerApp aktiv mitzuarbeiten und das Thema zu gestalten möchten wir Dich gerne zu Initiativbewerbung ermutigen! Auch besteht die Möglichkeit im Rahmen von Abschlussarbeiten oder als Werkstudent (20 Std./Woche) in den Bereichen Design, Konzept, Marketing und Business Development für WerkerApp tätig zu werden. Für weitere Informationen kontaktiere uns gerne unter [bewerbung@werkerapp.com](mailto:bewerbung@werkerapp.com).