

B2B Sales Manager - Arbeite im Start-up Hotspot Berlin beim Raumfahrt-startup LiveEO

Bei LiveEO wirst Du der Treiber des Wachstums und ein wesentlicher Bestandteil eines Berliner Raumfahrtunternehmens sein. Hilf uns dabei unsere Produkte international zu vermarkten, um unser aller Leben sicherer, einfacher und letztendlich besser zu machen.

Unser Unternehmen LiveEO

Wenn du bei LiveEO arbeitest, arbeitest du in einem Raumfahrtunternehmen. Wir sind ein junges, aufgeschlossenes, nicht-hierarchisches Team, das 7 Nationalitäten umfasst, bestehend aus Musikern, Sportfanatikern, Gamern, Mate Liebhabern und vor allem New-Space Visionären

- Ein großartiges Team mit beeindruckender Motivation
- Flache Hierarchien
- Büro mitten in Berlin-Kreuzberg



Deine Aufgaben

- Du gestaltest mit deiner Expertise gemeinsam mit den Co-Foundern unseren Sales Prozess sowie ein wiederholbares Verkaufsmodell für unsere Kernprodukte für Kunden im Strom, Öl & Gas und Bahnsektor
- Du generierst und pflegst Kundenkontakte, um diese in Kunden zu verwandeln
- Du hilfst uns dabei im deutschen-, europäischen und amerikanischen Markt zu wachsen
- Du agierst sowohl im strategischen als auch im operativen Geschäft und führst Telefonate, hältst Präsentationen und führst Verhandlungen
- Du präsentierst uns auf Messen und Events, um potentielle Kunden zu identifizieren und unser Produkt bekannt zu machen

Dein Profil

- Erfahrung im Umgang mit Großkunden (Enterprise B2B Sales)
- Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im Sales oder Business Development in einer leitenden Funktion. Idealerweise im Bereich der Software Solutions oder im Energiesektor
- Deutsch als Muttersprache und hervorragende Englischkenntnisse in Wort & Schrift

Interesse an diesem Job? Dann sende deinen Lebenslauf mit kurzem Anschreiben an jobs@live-eo.com