

Junior Sales Manager B2B

(m,w,d) im Bereich Earth

Observation &

AI



Frühestmöglicher Eintrittstermin sofort

Bist du auf der Suche nach einer Möglichkeit, etwas Bahnbrechendes zu schaffen? Hier ist deine Chance: werde Teil der Berliner Weltraum StartUp Szene und arbeite mit uns daran, Infrastruktur auf globaler Ebene mithilfe künstlicher Intelligenz sicherer und damit unser aller Leben besser zu machen.

Schaffe bei LiveEO mitten in Berlin etwas Großes

LiveEO wendet die neuesten Entwicklungen im Bereich der künstlichen Intelligenz zur Analyse von Satellitendaten an und bringt mit seiner einzigartigen SaaS-Lösung die Insights aus diesen Daten zu Kunden im Enterprise Sektor.

LiveEO steht an der Spitze einer neuen New Space Industry, wird von Venture Capital unterstützt und besteht aus einem tollen, internationalen Team, das etwas Großes baut.

Als Junior Sales Manager bei LiveEO arbeitest du als wesentlicher Teil unseres wachsendem Salesteams und hilfst uns dabei, Unternehmen auf der ganzen Erde mit Satellitendaten & AI zu verbessern.

Deine Aufgaben

- Trage zur internationalen Expansion von LiveEO bei, indem du an der Spitze des Wachstums und Erfolgs bei unseren Kunden stehst
- Hilf dabei, skalierbare Verkaufsstrategien zu entwickeln sowie umzusetzen und eine erfolgreiche Vertriebsorganisation aufzubauen
- Arbeite mit dem gesamten Sales & Marketing Team daran, Kunden für unser Produkt zu gewinnen
- Begeistere noch mehr Kunden für unsere Arbeit, indem du Produkt-Demos durchführst
- Betreue Kunden vom ersten Kontakt bis zum Abschluss des Deals
- Baue langfristige Beziehungen zu Kunden auf und pflege diese aktiv, um das Engagement kontinuierlich auf einem hohen Level zu halten

- Verschaffe dir ein tiefes Verständnis in der Versorgungs-, Öl- und Gasindustrie und setze Verkaufsstrategien um
- Unterstütze uns beim Aufbau des US Sales Office

Dein Profil

- Mindestens 2 Jahre praktische Erfahrung im Bereichen Enterprise Sales
- International Sales Erfahrungen
- Stark KPI getrieben
- Erfahrungen im Umgang mit der Benutzung von verschiedenen CRM Systemen
- Verständnis von Softwareunternehmen und deren spezieller Prozesse
- Bachelor- oder Masterabschluss, vorzugsweise in technischer oder wirtschaftlicher Richtung
- Exzellente und analytische Fähigkeiten, kombiniert mit einem lösungsorientierten Mindset, einer Hands-on Mentalität und unternehmerischem Spirit und Elan
- Selbstständiges Arbeiten sowie hohe Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten
- Soziales Geschick und ein Talent zum Organisieren
- Kenntnisse im Bereich Utilities von Vorteil
- Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift
- Den Willen, etwas Großes zu schaffen

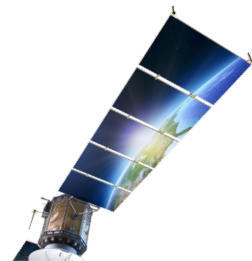
Wir bieten:

- Die Möglichkeit, ein Produkt mitzugestalten, das Geschäftsprozesse und Leben auf der ganzen Welt verbessern kann
- Die Chance, bei der Entstehung eines multinationalen Marktführers in einer neuen Branche dabei zu sein
- Viel Verantwortung und den Raum, Dinge zu verändern und zu gestalten
- Eine sehr positive Unternehmenskultur geprägt von Teamgeist, Spaß und Leidenschaft
- Die Möglichkeit, internationale Erfahrungen in unserem US Büro zu sammeln
- Junges, offenes und internationales Team
- Flache Hierarchien und die Atmosphäre eines Berliner Start-ups
- Faire Vergütung und Option auf Unternehmensbeteiligung
- Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice Regelung
- Zentrales Büro mitten in Berlin-Kreuzberg, kostenloses Obst & Getränke

Über uns

Wir sind ein junges, aufgeschlossenes und vielfältiges Team mit flachen Hierarchien, in dem verschiedene Nationalitäten aus aller Welt vertreten sind.

Unsere Vision ist es, bis 2023 jedes bedeutende Infrastrukturnetzwerk der Erde zu monitoren und sicherer zu machen.



Haben wir dein Interesse geweckt? Dann schicke uns deinen Lebenslauf und ein kurzes Anschreiben an jobs@live-eo.com und wir melden uns so schnell wie möglich bei dir!