



B2B Sales Lead (m,w,d) für KI & Erdobservations StartUp

Frühestmöglicher Eintrittstermin sofort

Hast Du Lust, ein tolles Vertriebsteam aufzubauen und zu führen? Bist Du von der Möglichkeit begeistert skalierbare Vertriebsprozesse zu entwerfen, zu implementieren und kontinuierlich zu verbessern? Brennst Du dafür auch selbst Deals abzuschließen und andere zu coachen? Dann ist das Deine Chance!

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, ist mit Venture Capital unterstützt und besteht aus einem tollen, internationalen Team, das etwas Großes baut.

Als Sales Lead bei LiveEO arbeitest Du als wesentlicher Teil unseres Teams und hilfst uns Unternehmen auf der ganzen Erde mit Satellitendaten und AI besser zu machen.

Deine Aufgaben

- Trage zur internationalen Expansion von LiveEO bei, indem du an der Spitze des Wachstums und Erfolgs bei unseren Kunden stehst
- Sei teil unseres Führungsteams und arbeite daran LiveEO strategisch zu steuern und noch sichtbarer zu machen
- Baue unser internationales Sales-Team und unsere Vertriebsstrukturen auf
- Koordiniere und manage unsere Sales-Strategien, unsere Sales-Pipeline und optimiere Sales-Zyklen für den Vertrieb unserer Saas Lösung an Enterprise Kunden
- Begeistere selbst Kunden für unsere Arbeit, indem Du erfolgreiche Produkt-Demos durchführst und auf internationalen Konferenzen präsentiert

- Manage und optimiere den gesamten Verkaufszyklus von der kostengünstigen Lead-Generierung bis zur endgültigen Konvertierung
- Übernehme Führungsverantwortung über das Vertriebsteam mit Personen (FTEs) in den Bereichen SDR, AE, Customer Success, Performance Marketing & Content Marketing
- Verschaffe Dir ein tiefes Verständnis in der Versorgungs- und Öl- und Gasindustrie, plane erfolgreiche Verkaufsstrategien für diese Industrie und setze diese um
- Entwickle und implementiere effektive und skalierbare Vertriebsprozesse inklusive effektiver CRM Nutzung, implementiere, messe und optimiere KPIs
- Bilde unsere Junior Sales Mitarbeiter aus

Dein Profil

- Mindestens 5 Jahre praktische Erfahrung im Bereich Enterprise SaaS Sales
- International Sales und Leadership Erfahrungen
- Fullstack Vertriebs Fähigkeiten, von E-mail Outreach bis Customer Success
- Stark KPI getrieben
- Erfahrungen im Umgang mit und der Benutzung von verschiedenen CRM Systemen
- Team Leadership Track Rekord mit 5+ Teamgröße
- Erfahrungen im Aufbau Struktur & Steuerungsmodell von Sales Organisationen
- Verständnis von Softwareunternehmen und deren spezieller Prozesse
- Bachelor- oder Masterabschluss, vorzugsweise mit technischem oder wirtschaftlichem Hintergrund
- Du bist in der Lage zwischen strategischer und operativer Arbeit zu wechseln
- Exzellente analytische Fähigkeiten, kombiniert mit einem lösungsorientierten Mindset, Hands-on Mentalität und unternehmerischem Spirit und Elan
- Selbstständiges Arbeiten, hohe Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten
- Soziales Geschick und ein Organisationstalent
- Bonus sind Kenntnisse im Bereich Utilities
- Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift
- Den Willen etwas Großes zu schaffen

Deine Benefits

- Teilnahme am Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (VESOP)
- Direkte Einblicke und Einfluss auf strategische Unternehmensentscheidungen
- Die Möglichkeit, ein faszinierendes SaaS/AI 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
- Option auf internationale Erfahrungen in unserem US Büro
- 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 und 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. Wenn Du mehr über unsere Firmenwerte erfahren willst, schicken wir dir diese gerne auf Anfrage zu!

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 zurück!

