

Sie möchten Ihre Fähigkeiten in einem der bekanntesten deutschen Climate Change Startups einsetzen? Bewerben sie sich jetzt bei right. based on science als

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

(ab sofort / Vollzeit / unbefristet)

right. based on science ist ein Climate Change Startup mit Sitz im aufstrebenden Osten Frankfurts. Als Experte für Climate Impact Analysen bietet right. Unternehmen und Finanzmarktakteuren mit dem XDC Modell ein Handwerkszeug, um klimarelevante Chancen und Risiken zu bewerten und effektive Klimastrategien zu erarbeiten.

Mit unserem innovativen Ansatz haben wir es auf die Liste der Top 100 Gründer 2019 (Kategorie Finance & Insurance) der Business Punk geschafft. Wir zählen zu den besten Start-ups Frankfurts und sind Gewinner des Next Economy Awards 2020 (Kategorie Change). Als Gast auf Podiumsdiskussionen, Sprecher auf Veranstaltungen oder durch Beiträge zu Artikeln, geben wir regelmäßig zukunftsfähige Impulse zum strategischen Klimamanagement.

Als wachsendes Jungunternehmen erweitert sich unser Team rasant und wir suchen ein aufgeschlossenes Verkaufs- und Beratungstalent zum Auf- und Ausbau unseres Vertriebs.

Das sind Ihre Aufgaben:

- Aufbau einer ganzheitlichen Vertriebsstrategie
 - o Entwicklung und Gestaltung passender Produktpakete und Preismodelle in Anlehnung an die Bedürfnisse unterschiedlicher Kundengruppen
 - o Durchführung eigenständiger Marktanalysen zur Öffnung neuer Märkte und der Vergrößerung von right.s Anteil in bestehenden Märkten
- Aktive Begleitung der gesamten Customer Journey von Akquise bis Retention
 - o Aufbau und kontinuierliche Entwicklung einer Strategie zur Lead-Generierung und strukturierte Ansprache einer hohen Anzahl potenzieller Kunden
 - o Konzeption von Customer Journeys auf Grundlage des regelmäßigen Austauschs mit (potenziellen) Kunden
 - o Entwicklung einer effektiven Kommunikation mit den unterschiedlichen Buyer Personae aus der Real- und Finanzwirtschaft
 - o Nachhaltige Entwicklung und Pflege von (dauerhaften) Kundenbeziehungen
- Koordination und Entwicklung
 - o Kommunikation von Kundenbedürfnissen an das Management, das Business Development Team und das Product Development Team
 - o Abstimmung von Kundenanforderungen mit dem Product Development Team, um Potential für neue Kundengruppen systematisch zu identifizieren
 - o Enge Zusammenarbeit mit dem Business Development Team in der Betreuung von Kunden aus der Real- und Finanzwirtschaft, die das XDC Modell zur Analyse von Climate Impact als Teil ihres Risiko- oder Umweltmanagements kennenlernen wollen

Das bringen Sie mit:

- das Bedürfnis Ihre Erfahrungen und Fähigkeiten für die Lösung klimarelevanter Problemstellungen einzusetzen
- Hochschulabschluss oder eine vergleichbare Berufsausbildung mit wirtschafts- bzw. naturwissenschaftlicher Ausrichtung
- min. 3 Jahre berufsrelevante Erfahrung im Softwarevertrieb
- relevante Erfahrung in der Arbeit mit den sozioökonomischen Auswirkungen des Klimawandels
- ein ausgezeichnetes Verständnis für Softwareprodukte und technische Themen
- ein gutes Verständnis für die Prozesse und Entscheidungswege auf Kundenseite
- eine außerordentlich kommunikationsstarke Persönlichkeit gepaart mit der Fähigkeit sich in die Kunden und Partner hineinzusetzen
- Engagement und Spontaneität, um den Aufbau eines jungen, dynamischen Unternehmens zu gestalten
- selbständige, sorgfältige und strukturierte Arbeitsweise, gepaart mit einem proaktiven, lösungsorientierten und zielgerichteten Vorgehen bei der Umsetzung
- Sprachkenntnisse in Deutsch auf Muttersprachniveau und in Englisch verhandlungssicher

Das erwartet Sie bei right.:

- die Chance mit unseren visionären Kunden & Partnern neue Wege zu beschreiten
- die Gelegenheit Pioniere und Vordenker mit einem fundierten, skalierbaren Produkt zu inspirieren
- unsere vielfältigen Tätigkeitsbereiche und unser diverses, multidisziplinäres Team garantieren eine vielseitige Arbeit im Vertrieb
- die Chance zu gestalten, früh Verantwortung zu übernehmen und unser junges Unternehmen aktiv mit aufzubauen
- ausreichend Platz für Ihre persönlichen und beruflichen Ambitionen
- eine kreative und zwanglose Atmosphäre in unserem unkonventionellen Loftbüro
- ein abwechslungsreicher und herausfordernder Arbeitsalltag
- eine Kultur geprägt von Freiheit und Innovation
- eine wettbewerbsfähige Vergütung

Erzählen Sie uns in Ihrem Motivationsschreiben, warum Sie gerne im Vertrieb arbeiten, und senden Sie dieses zusammen mit Ihrem Lebenslauf an unsere Personalmanagerin Linda Schultze (l.schultze@right-basedonscience.de).