

Werkstudent im Sales

(bis zu 20h / Woche), d/m/w

Über uns

bao solutions ist ein Software-Unternehmen, das Conversational Intelligence im Vertrieb revolutioniert. bao wurde 2017 in München gegründet mit starkem Fokus auf **Technologie** und **Psychologie**. Wir sind ein junges, wachsendes und visionäres Unternehmen.

Wir bieten die effizienteste und nutzerfreundlichste Software zur Bewältigung und Optimierung von Vertriebsgesprächen. Unsere Cloud-Lösung hilft Verkäufern, Vertriebsgespräche intelligenter und erfolgreicher zu machen.

Unser engagiertes Team möchte bao solutions zu einem Global Player machen. Dich hätten wir bei dieser Erfolgsstory gerne dabei. **Bewirb Dich jetzt!**

Deine Verantwortung

Du brennst für Sales? Du bist auf der Suche nach einem Produkt, für das Du Dich begeistern kannst und Du liebst es, andere Menschen mitzureißen? Dann bist Du bei uns genau richtig!

Zur Verstärkung unseres Sales-Teams suchen wir einen kommunikativen und engagierten Werkstudenten im Sales. In Deiner Rolle bist Du ein entscheidender Ansprechpartner bei der Neukundengewinnung und trägst somit wesentlich zur Wachstumsstrategie von bao solutions bei – alles Hand in Hand mit unserem Director Business Development.

- Akquise von Neukunden und Leadgenerierung übers Telefon oder soziale Netzwerke
- Eigenverantwortliche Recherche, Identifizierung und Vorselektion von potenziellen Neukunden und strategischen Ansprechpartnern
- Pflege unseres CRM-Systems
- Intensiver Austausch mit unserem Director Business Development und unserem Marketing-Team, um den bestmöglichen Sales-Cycle zu gewährleisten

Was Du mitbringen solltest

- Lust auf Neukundenakquise im B2B-Umfeld
- Die Fähigkeit, eine technische Lösung verständlich zu präsentieren
- Schlagfärtigkeit, Hartnäckigkeit sowie Überzeugungsstärke
- Verhandlungssichere Deutsch- und fließende Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erfahrung im Vertrieb, im SaaS-Umfeld oder in der Nutzung von Salesforce sind willkommen, aber keine Voraussetzung

Was wir Dir bieten

- Garantierte Stundenauslastung mit attraktiver Vergütung
- Hohes Maß an Eigenverantwortung
- Ein Arbeitsplatz im Herzen von München
- Start-Up-Spirit: Offene Kommunikation und flache Hierarchien
- Ein hochmotiviertes und dynamisches Team
- Flexibles und gesundes Arbeitsumfeld
- Die Möglichkeit, bei uns zu wachsen und Dich weiterzuentwickeln

Haben wir Dein Interesse geweckt? Wir freuen uns auf Deine Bewerbung inklusive Lebenslauf und frühestmöglichem Starttermin.

Kontakt

Bei Interesse schick Deinen CV direkt per E-Mail an:
Patrick Trabert, Director Business Development
E-Mail: pt@bao-solutions.com
Mobil: 0160 5905226