



Sales Manager (m/w), Vollzeit

Building Radar ist ein schnell wachsendes Start-Up in der Bauindustrie. Auf unserer Online-Plattform ermöglichen wir unseren Kunden über eine Mischung aus Suchmaschinen- und Satellitentechnologie, weltweit Bauvorhaben zu identifizieren und Geschäftsmöglichkeiten rund um Bauprojekte frühestmöglich wahrzunehmen. Unsere Partner wie z.B. Google, Salesforce und die European Space Agency sehen uns auf dem besten Weg, Vertriebsprozesse in der Bauindustrie zu revolutionieren. Für unsere Expansion suchen wir einen Sales Manager (m/w), der langfristig Verantwortung in unserem Vertriebsteam übernehmen möchte.

Deine Rolle:

- Ausbau eines weltweit skalierbaren Vertriebsprozesses
- Variabel: Lead Generierung, Lead Qualifizierung, Verkaufsgespräche (Online & Offline)
- Zunehmend Fokussierung auf einen der obigen Aufgabenbereiche
- Aufbau eines eigenen Vertriebsteams

Was wir erwarten:

- Professionelles Auftreten
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch (Wort & Schrift)
- Selbständige Arbeitsweise und proaktives, lösungsorientiertes Handeln
- Hohes Energielevel („Follow-Up“-Mentalität)
- Begeisterung für die Skalierung eines Start-Ups in einem jungen, dynamischen Team
- Idealerweise bereits Vertriebserfahrung im B2B Bereich

Was Dich erwartet:

- Unmittelbarer Einfluss auf den Unternehmenserfolg
- Kontakt mit Weltmarktführern und aufstrebenden Unternehmen der Bauindustrie
- Gesamteinblick in ein schnell wachsendes, VC-finanziertes Unternehmen
- Coaching mit erfolgreichen Unternehmern und Führungspersönlichkeiten
- Internationales Arbeitsumfeld
- Attraktives Vergütungspaket

Kontakt:

Philip Specht

p.specht@buildingradar.com

Building Radar GmbH

Erika-Mann-Straße 63

80636 München

Unsere Partner:

