

CrowdInsights verändert die Art und Weise, wie Entscheidungen im öffentlichen Sektor getroffen werden. Dadurch machen wir den öffentlichen Sektor effizienter, widerstandsfähiger und innovativer. Für diese Mission arbeitet ein acht Köpfe starkes Team aus Beteiligungsexpert:innen, Entwickler:innen, Projektmanager:innen und Moderator:innen. Wir arbeiten überwiegend remote und haben ein Büro in Berlin.

CrowdInsights begleitet Kommunen, Ministerien, Stiftungen, Parteien, Behörden und Unternehmen dabei, ihre Crowd - also Bürger:innen, Mitarbeiter:innen, Expert:innen und weitere Stakeholder - in wichtige Entscheidungen einzubeziehen. Wir verbinden maßgeschneiderte Beratung mit innovativen Methoden und einer digitalen Plattform. So ermöglichen wir unseren Kunden neue Erkenntnisse aus dem Wissen ihrer Crowd zu gewinnen und diese aktiv an der Veränderung zu beteiligen.

Als **Salesmanager:in / Business Development** bei CrowdInsights spielst du eine zentrale Rolle in unserem Engagement, den öffentlichen Sektor mit innovativen Lösungen zu verändern. In dieser Schlüsselposition bist du für die Entwicklung und Umsetzung von Strategien verantwortlich, die unser Wachstum vorantreiben.

Ab sofort suchen wir eine:n

Salesmanager:in / Business Development (m/w/d)

in Teilzeit oder Vollzeit
Remote oder Berlin

Deine Tätigkeiten:

- **Strategieentwicklung:** Du verantwortest alle Aktivitäten im Sales und entwickelst gemeinsam mit der Geschäftsführung Strategien für das Wachstum unseres Unternehmens.
- **Prozessverantwortung:** Du verantwortest die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie und schaffst die dafür notwendigen organisatorischen und prozessualen Voraussetzungen.
- **Kundenakquise:** Du führst Gespräche mit potenziellen Kunden und bereitest diese vor- und nach. Dadurch generierst du neue Leads und begleitest die Kunden durch den gesamten Funnel.
- **Netzwerkaufbau:** Du arbeitest kontinuierlich am Ausbau deines Netzwerks in unserer Zielgruppe.
- **Mehr Möglichkeiten:** Du übernimmst weitere Aufgaben entsprechend deiner Fähigkeiten, Neigungen und Kapazitäten.

Das bringst du mit (Must-Have):

- **Erfahrung im Sales Management:** Mindestens 2 Jahre Erfahrung als Vertriebsexpert:in im B2B-Bereich oder dem öffentlichen Sektor.
- **Kundengespräche und Akquise:** Fähigkeit, effektiv mit potenziellen Kunden zu kommunizieren und diese durch den Sales-Funnel zu leiten, einschließlich der Durchführung von Cold Calls.

- **Strategische Planungsfähigkeiten:** Fähigkeit, effektive Wachstumsstrategien zu entwickeln und umzusetzen.
- **Operative Umsetzung:** Ausgeprägte Fähigkeit, dich selbst zu organisieren, Arbeitsabläufe strukturiert zu gestalten und Strategien in die Umsetzung zu bringen.
- **Kommunikationsstärke:** Ausgezeichnete mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und bestenfalls Englisch.
- **Eigenverantwortung:** Du schätzt die eigenverantwortliche Arbeit in einem remote organisierten Team.

Das bringst du mit (Nice-to-have):

- **Einschlägige Berufserfahrung:** Du arbeitest im Vertrieb einer Agentur für den öffentlichen Sektor, eines GovTech-Unternehmens oder eines anderen Unternehmens mit Kunden in der öffentlichen Verwaltung.
- **Branchenkenntnis:** Erfahrungen im öffentlichen Sektor in verwandten Feldern, die CrowdInsights bedient.
- **Herz für Beteiligung:** Interesse für oder Erfahrung in (digitaler) Partizipation, Co-Creation und Beteiligung.
- **Technologieaffinität:** Interesse an technologischen Lösungen für Transformation. Verständnis für Geschäftsmodelle von SaaS-Lösungen.
- **Weiterbildungen:** Zusätzliche Qualifikationen in Bereichen wie Sales-Marketing, Business Analytics, Change Management oder Digital Marketing.
- **Tools:** Du kennst dich aus mit M365, Miro und Notion.

Unser Angebot:

- **Gesellschaftlichen Impact:** Du bringst die digitale Transformation im öffentlichen Sektor und der Stakeholderbeteiligung voran.
- **Flexible Arbeitszeit- und Ort:** Du bestimmst deine Arbeitszeiten weitestgehend selbst. Entscheide selbst, wo du am besten Arbeiten kannst.
- **Familienfreundlich:** Wir kennen die Herausforderungen von berufstätigen Eltern und schauen gemeinsam, wie Arbeit, Familie und Freizeit unter einen Hut zu bringen sind.
- **Engagiertes Team:** Du triffst auch ein hochmotiviertes, leistungsstarkes Team, das sich gegenseitig unterstützt.
- **Hohe Dynamik:** Wir gestalten unser Wachstum mit kurzen Entscheidungswegen, flachen Hierarchien und einem großen Gestaltungsspielraum.
- **Persönliches Wachstum:** Du entwickelst dich mit dem Wachstum des Unternehmens weiter.
- **Faire Bezahlung:** Wir bieten dir ein adäquates Grundgehalt mit attraktiven Boni bei Erreichen gemeinsam festgelegter Ziele.

Bitte schicke deine aussagekräftige Bewerbung inkl. Lebenslauf und relevanten Zeugnissen an bewerbung@crowdinsights.de - ein Motivationsschreiben braucht es nicht. Beantworte einfach die folgenden beiden Fragen:

- **Warum du?**
- **Warum dieser Job?**

Bitte gib außerdem deine Gehaltsvorstellung an.

Wir sichten die Bewerbungen laufend. Wir nehmen Bewerbungen entgegen, solange die Ausschreibung auf unserer Website veröffentlicht ist.

Du hast Fragen? Dann schreib Lukas eine Mail an bewerbung@crowdinsights.de