

We believe

Wir glauben daran, dass wir Mobilität in Zukunft völlig anders erleben. Fahrzeuge müssen wir nicht besitzen, sondern wir buchen Mobilität, wenn wir von A nach B wollen. Daher bauen wir eine Plattform, die es den Nutzern in Unternehmen, Gewerbeparks und Wohnimmobilien erlaubt, einfach und direkt auf Fahrzeuge vor Ihrer Tür zuzugreifen.

Als Sales Manager bei MOQO

begeisterst Du Kunden für die MOQO Plattform. Du verantwortest den gesamten Sales Prozess vom Erstkontakt bis zum Vertragsschluss und baust ein starkes Netzwerk an Kontaktpersonen auf. Gemeinsam mit Deinen Kollegen planst Du Maßnahmen und setzt Sie im Anschluss zielstrebig um. Dabei leistest Du einen großen Beitrag für das Wachstum der Plattform.

Sales Manager (m/w)

Vollzeit bei MOQO

Deine Aufgaben

- Gewinne neue Businesskunden - über inbound Leads, Web-Demos sowie auf Fachmessen
- Überzeuge die Kunden von dem Mehrwert der Software und des Service
- Erarbeite neue Strategien, definiere Konzepte und setze diese um
- Verantwortete die Kalkulation und Ausarbeitung von Angeboten
- Deute Kundenfeedback und teile Ideen mit den entsprechenden Teams

Dein Profil

- Erste Berufserfahrung im Bereich Vertrieb oder Kundenservice
- Hochmotiviert in einem agilen Team zu arbeiten und etwas zu bewegen
- Du bist kontaktfreudig, offen und charmant im Umgang mit Kunden
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Deine Vorteile

- Flexible Arbeitsatmosphäre (Stundeneinteilung, Home-Office etc.)
- Festanstellung
- Frisches Obst und Getränke
- Zugriff auf die MOQO Sharing-Fahrzeuge
- Ein tolles, internationales und hoch motiviertes Team
- Ein Notebook und Smartphone nach Wahl
- Dir steht ein jährliches Weiterbildungsbudget zur Verfügung #keeplearning

BEWIRB DICH JETZT



Michael Minis
Jobs@moqo.de

MOQO

Enabled by
Digital Mobility Solutions GmbH

Vaalser Str. 17,
52064 Aachen
Germany