

## SALES & ENTERPRISE ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

### Über uns

In den letzten drei Jahren hat sich StackFuel zu einem der führenden innovativen Anbieter für praxisnahe Online-Trainings im Bereich Data Analytics und Data Science in Deutschland entwickelt. Im Zuge der digitalen Transformation unterstützen wir Konzerne, mittelständische Unternehmen und Start-ups dabei effektives, datengetriebenes Arbeiten in der gesamten Wertschöpfung umzusetzen. Wir arbeiten mit namenhaften Kunden wie z.B. Daimler, Telefónica, R+V Versicherungen oder BMW und wurden bereits mehrfach durch Industrie-Awards ausgezeichnet. Unser Team vereint der Wille den Status Quo des Lernens innerhalb von Unternehmen grundsätzlich zu verändern und durch gemeinsamen Einsatz Großes zu bewirken.

### Jobbeschreibung

Unser B2B-Sales Team spielt eine zentrale Rolle für StackFuels langfristigen Erfolg. Als Sales Manager ist es deine Aufgabe potentielle neue Kunden zu gewinnen, in Vertriebsterminen zu überzeugen sowie das Unternehmen auf deutschlandweiten Events & Messen zu vertreten. Hierbei arbeitest du in einem wachsenden, professionellen und motivierten Sales-Team, welches sich gegenseitig unterstützt. Deine Leads erarbeitest du dir selbstständig, erhältst aber auch Inbound-Anfragen und übernimmst bestehende Accounts von deinen Kollegen. Durch deinen Einsatz gestaltest du das Unternehmen aktiv mit, arbeitest eng mit der Geschäftsführung sowie allen angrenzenden Abteilungen des Unternehmens und legst damit den Grundstein für deine Karriere in einem aufstrebenden Startup.

### Deine Aufgaben

- Du baust deine eigene Sales Pipeline proaktiv auf, indem du neue Unternehmenskunden (B2B) von unseren innovativen Online Trainings überzeugst und begeisterst.
- Du bist mit Kunden über das Telefon, persönliche Meetings oder via Email in Kontakt.
- Du identifizierst im Markt Potenziale, wie StackFuel die Weiterentwicklung von Fachkräften noch besser gestalten kann. Mit dieser Perspektive gestaltest du die Ausrichtung unserer Sales-Kampagnen auch auf strategischer Ebene aktiv mit.
- Du kommunizierst täglich mit Top-Entscheidern aus verschiedenen Industrien.
- Du begleitest das Team auf Branchen-Messen und anderen spannende Events.
- Du arbeitest eng mit den Teams Marketing, Content sowie Operation zusammen.

## Dein Profil

- Du bist ein entscheidender Treiber unseres Wachstums und verantwortest eigenständig den gesamten Sales-Cycle vom Erstkontakt über den Vertragsschluss bis zur Evaluation der Kundenzufriedenheit.
- Du hast Spaß am Verkaufen eines innovativen, hochpreisigen Produktes.
- Du bist kommunikativ, ehrgeizig und kannst überzeugen.
- Du weißt, dass Zuhören ebenso wichtig ist, wie ein starker Pitch.
- Du bist in der Lage mit Entscheidern Verhandlungen über hohe Budgets zu führen.
- Du arbeitest stets kundenorientiert und hast den Mehrwert des Kunden im Fokus.
- Du begeisterst Dich für Tech- und Digitalthemen.
- Dich zeichnen eine ausgeprägte Eigeninitiative und Lernbereitschaft aus.
- Du besitzt eine offene Persönlichkeit und positive Ausstrahlung.
- Du sprichst sehr gut Deutsch und kannst auch auf Englisch sicher kommunizieren.
- Du hast ein freundliches Auftreten und hast Spaß an der Arbeit im Team.
- Du hast 1 – 2 Jahre Erfahrungen im Bereich Sales oder Business Development.
- Du hast Wirtschaftswissenschaften, Kommunikation oder Wirtschaftspsychologie mit Schwerpunkt Sales & Marketing studiert oder besitzt eine vergleichbare Ausbildung.

## Unser Angebot

- Hervorragende Perspektive in einem aufstrebenden, schnell wachsenden Unternehmen.
- Sehr gute Verdienstmöglichkeiten durch eine Kombination von Fixgehalt und einem nach oben ungedeckelten variablen Vergütungssystem.
- Regelmäßige Schulungen und Workshops auf höchstem Niveau mit erfahrenen Experten aus dem Vertriebscoaching als fester Bestandteil deiner Aus- und Weiterbildung.
- Regelmäßiger Austausch im Sales Team. Du profitierst ab dem ersten Tag von unserem Know-How und Best Practices.
- Du bist Teil eines hochmotivierten, smarten und internationalen Teams, in dem auf die Bedürfnisse jedes Mitglieds eingegangen wird und die individuellen Fähigkeiten aller wertgeschätzt werden. Bei uns übernimmst du vom ersten Tag an Verantwortung und kannst eigene Ideen einbringen und umsetzen. Wir nehmen jedes Feedback ernst und bieten eine flexible Organisationsstruktur, um unsere Prozesse ständig zu verbessern.
- Du wirst durch ein ESOP-Programm mit Anteilen an unserem Unternehmen beteiligt.
- Du genießt flexible Arbeitszeiten in einem Büro in Berlin-Mitte, höhenverstellbaren Schreibtischen, moderner IT-Infrastruktur, frischem Kaffee und gesundem Obst sowie vielfältigen Lunch-Optionen. Du erlebst das Team bei regelmäßigen Teamevents auch außerhalb des beruflichen Alltags.
- Du hast natürlich die Möglichkeit alle unsere Online-Trainings zu absolvieren.

Hört sich das nach dir an? Dann sende uns deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an **jobs[at]stackfuel.com** und lass uns wissen, ab wann du frühestmöglich anfangen kannst!

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen.

**StackFuel GmbH**

Ansprechpartner: Leo Marose  
Alte Schönhauser Str. 38  
10119 Berlin

Telefon: 030 / 6800 9505  
E-Mail: [jobs\[at\]stackfuel.com](mailto:jobs[at]stackfuel.com)  
Webseite: [www.stackfuel.com](http://www.stackfuel.com)

