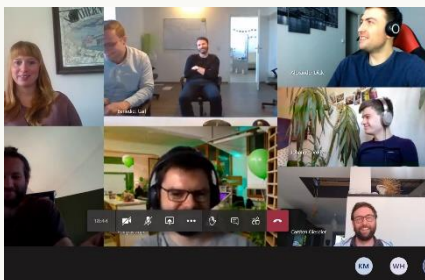


(Lead) Sales Growth Manager B2B SaaS

- m/w/d



Über fodjan

Wir von fodjan arbeiten mit unserer Online-Plattform und App für Fütterungsmanagement am Puls der Zeit der Agrarbranche. Für Landwirte, Futterindustrie und Landtechnikhersteller vernetzen wir fütterungsbezogene Daten und gestalten die Digitalisierungsprozesse der Zukunft. Seit 2014 arbeiten wir für dieses Ziel mit flachen Hierarchien und viel Herzblut an internationalen Projekten. Mach mit und unterstütze unser 20-köpfiges Team in Dresden mit deinem Knowhow.

Deine Aufgabe

Als (Lead) Sales Growth Manager arbeitest du mit internationalen Kunden und Partnern im Bereich Agriculture & Ag Value Chain zusammen. Du vertriebst unsere SaaS- und Enterprise-Lösungen und entwickelst Partnerschaften weltweit.

- Du repräsentierst unsere Stellung als technologisch führende Cloud-Software im Bereich Digital Feeding Management und kannst unseren innovativen Drive aktiv vermitteln
- Durch die Mitwirkung bei der Konzeptionierung und Umsetzung von Vertriebsstrategien machst Du uns täglich noch besser und trägst aktiv zur Erreichung unserer Vertriebsziele bei
- Du betreust und akquirierst eigenverantwortlich internationale Kunden und Vertriebspartner gemäß unserer Internationalisierungsstrategie
- Du führst Produktvorführungen und Präsentationen durch

Das bringst du mit

- Du hast mindestens drei Jahre Erfahrungen im Vertrieb von Softwarelösungen vorzugsweise im Bereich Cloud-Software
- Deine Expertise und Passion liegen im B2B-Vertrieb
- Du überzeugst und begeisterst durch vertrieblichen Biss, Verhandlungsgeschick und Abschlusswille
- Du bewegst dich sicher auf internationalem Parkett und hast Erfahrung in Verhandlungen auf C-Level
- Kontaktfreude und herausragende Rhetorik gehören zu deinen prägendsten Eigenschaften
- Du beherrschst die englische Sprache fließend in Wort und Schrift
- Du verfügst über Eigeninitiative und arbeitest gern selbstständig
- Internationale Reisebereitschaft zur Neukundengewinnung

Was dich erwartet

- ein begeistertes Team voller Tatendrang
- flache Hierarchien und schnelle Entscheidungen
- zukunftsfähiges und rasant wachsendes Geschäftsfeld
- ein ♥ für Nachhaltigkeit
- flexible Arbeitszeiten
- Firmenwagen/ -laptop/ -handy
- kompetitives Gehalt
- regelmäßige Team-Events
- Homeoffice, wenn du willst

Deine Bewerbung

Sende deine Unterlagen und Gehaltsvorstellungen einfach per E-Mail an Kristin Esche: jobs@fodjan.de.

Lust auf mehr?

Weitere Jobs bei uns und mehr Infos findest du online auf fodjan.com/de/jobs.