

Senior B2B Sales Manager (m/f/x)

38,5h/week • Graz / remote • as of now

Studo ist eine der erfolgreichsten Apps Österreichs (bereits mehrmals #1 Education-App im Play Store und App Store sowie bestbewertete Studierenden-App im DACH-Raum)! Für ein neues Projekt ab 2023 suchen wir DICH als Verstärkung in unserem Office in Graz! Werde Teil unseres jungen kreativen Teams und hilf uns unser Unternehmen weiter voranzutreiben. 🚀

Deine Aufgaben:

- Strategische Planung des gesamten Business Developments (u.a. Entwicklung und Umsetzung der Absatzstrategie unter Einhaltung der Unternehmensrichtlinien und -ziele)
- Networking: Aufbau von Beziehungen zu wichtigen Kunden und Unternehmenspartnerschaften
- Planung, Umsetzung und Reporting von allen Paid Media, Online Marketing und CRM Aktivitäten
- Strategische Optimierung unserer digitalen Lead-Generierungs-Kampagnen auf verschiedenen Kanälen
- Proaktiver Input: neue Ideen, Markttrends, Strategien zur Umsatzsteigerung und Wettbewerbsanalysen mit dem Ziel der kontinuierlichen Weiterentwicklung aller digitalen Online-Marketing-Kanäle
- Führungsverantwortung für mind. 4 Mitarbeiter:innen

Dein Profil:

- Abgeschlossenes Studium in den Bereichen Sales, Betriebswirtschaft, Key Account Management o.Ä.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Online- und B2B-Marketing, Vertrieb und/oder Business Development
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Präsentations-, und Vertriebsfähigkeiten sowie ausgeprägte Fähigkeiten zum Aufbau von Kundenbeziehungen und eine problemlösungsorientierte Mentalität
- Schnelle Lernfähigkeit, Belastbarkeit sowie eine sehr genaue Arbeitsweise
- Verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch; weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

Wenn du in einem Start-up Umfeld mit einem Team von jungen Leuten arbeiten möchtest, ist Studo genau der richtige Ort für dich. Wir bieten dir völlig flexible Arbeitszeiten (Graz während der Einschulung, danach remote möglich), Mitarbeiterbenefits (z.B. Klimaticket, Laptop zur privaten Nutzung, Mitarbeiterrabatte) und spannende Teamevents, um unsere Vision gemeinsam zu erreichen. Zudem leben wir eine offene Feedback-Kultur und freuen uns über die Einbringung deiner Ideen als Teil des Managements.

Wenn du Interesse hast, schick deine Bewerbungsunterlagen inklusive möglichem Startdatum einfach per Mail an unsere HR-Managerin Daniela (daniela.lesky@studo.com). Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Wir bieten eine markt- und leistungsgerechte Vergütung sowie vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten. Das kollektivvertragliche Mindestgehalt für diese Position beträgt 3.300€ (auf Vollzeitbasis 38,5h) + Provisionszahlungen je nach Umsatzerreichung. Es besteht die ausdrückliche Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation und beruflicher Erfahrung.