

be as one

be ambitious

be open-minded

be innovative

bao, 2017 in München gegründet, hat sich zum Ziel gesetzt, Vertriebsteams dabei zu unterstützen, ausschließlich gute Gespräche führen. Deswegen hilft bao Unternehmen dabei, ihre Verkaufsgespräche systematisch und messbar zu verbessern. Die Conversation Intelligence-Software identifiziert Erfolgsfaktoren im Vertriebsprozess mithilfe von Künstlicher Intelligenz und unterstützt bei der Umsetzung von Best Practices in Echtzeit. bao generiert strukturierte, analysierbare Insights aus Gesprächen und gibt den Vertriebsteams in Echtzeit datengesteuerte Hinweise auf die nächstbeste Aktion, um in Gesprächen erfolgreich zu sein und Deals systematisch voranzutreiben. Im Jahr 2020 gelang uns der Aufschwung zum führenden europäischen Anbieter von Conversation Intelligence Software – und wir sind noch lange nicht am Ziel angekommen.

Account Executive (m/w/d)

DEINE VERANTWORTUNG

Als Account Executive (m/w/d) bei bao stehst Du im Mittelpunkt unserer Mission, allen Vertriebsmitarbeitenden dabei zu helfen, das perfekte Verkaufsgespräch zu führen. Als Teil unseres wachsenden Sales-Teams konzentrierst Du Dich darauf, Beziehungen zu potenziellen Kunden aufzubauen, einen strukturierten Vertriebsprozess zu managen und großartige Kundenerlebnisse zu schaffen.

- Arbeite eng mit unserem Sales-Team zusammen, um unseren Kundenstamm zu erweitern und eine nachhaltige Kunden-Pipeline aufzubauen, welcher wir mit unserer Lösung einen echten Mehrwert bieten können
- Identifiziere mögliche Prospects, sprich diese proaktiv an und begeistere sie von bao, indem Du die klassischen State-of-the-Art Vertriebsmethoden anwendest
- Behalte immer den Überblick über Deine Kunden, Opportunities und Deine offenen Prozesse - nutze hierfür nicht nur bao sondern auch Salesforce
- Begeistere unsere Interessenten im Rahmen von Demo-Calls von unserer Lösung und begleite sie bis hin zum Closing und der Übergabe an unseren internen Customer Success Lead
- Als klassischer Sales'ler strebst Du immer nach mehr? Bringe gerne frischen Wind mit zu bao und lass uns wissen, in welchen Bereichen wir noch besser werden können und wo wir Optimierungspotenziale haben

WAS DU MITBRINGST:

- Mindestens 2-jährige Berufserfahrung als Account Executive oder einer vergleichbaren Rolle im Vertrieb von B2B SaaS- oder anderen Softwarelösungen
- Abgeschlossenes Bachelor- und/oder Masterstudium im Bereich BWL, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftspsychologie oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Bereitschaft, im Rahmen von Kundenmeetings oder Offsite-Events wie Messen, andere Städte zu besuchen
- Strukturiertes, analytisches und detailorientiertes Arbeiten zeichnen Dich aus und zudem arbeitest Du gerne zielorientiert und hast Deine KPIs stets im Blick
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten gepaart mit der Fähigkeit, andere Menschen zu begeistern und sie mit Deiner empathischen Art und Deinen Worten zu fesseln
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse sind für die interne sowie externe Kommunikation Pflicht. Du sprichst weitere Sprachen? Klasse!

DIESE BENEFITS BIETEN WIR DIR:

- Entscheide selbst, in welcher Umgebung Du am produktivsten arbeiten kannst: In unserem Büro im Herzen von München oder im Home-Office
- Gestalte Dir Deinen Tag so wie Du ihn brauchst - bei uns gibt es flexible Arbeitszeiten & Vertrauensarbeitszeit
- Die Vereinbarkeit von Beruf, Familie & Privatleben ist uns wichtig, deshalb finden wir für jeden das passende Arbeitsmodell (z.B. Teilzeit, Minijob etc.)
- 30 Tage wohlverdienter Urlaub sowie die Möglichkeit, aus dem Ausland zu arbeiten - bei anderen Arbeits(zeit)modellen wie z.B. Teilzeit/Werkstudenten/Praktikanten, verringert sich der Urlaubsanspruch
- Man lernt nie aus! Aus diesem Grund bieten wir unseren Mitarbeitenden ein individuelles Weiterbildungsprogramm an
- Übernahme des 49€ Tickets, damit Du an unseren Team-Tagen (jeden Mittwoch) entspannt ins Office kommen kannst. Abgesehen davon, steht Dir das Büro natürlich jeden Tag zur Verfügung
- Wahl zwischen einer monatlich unterstützten Urban Sports Club Mitgliedschaft oder einer Givve MasterCard
- Für uns ganz normal: Du-Kultur, flache Hierarchien, harmonisches Arbeitsumfeld sowie offene & transparente Kommunikation
- Attraktives Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine vollständige Bewerbung (inkl. Lebenslauf sowie optional Deinem frühestmöglichem Startdatum und Deiner Gehaltsvorstellung).