

# 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.

## Business Development Representative (m/w/d)

### DEINE VERANTWORTUNG

Als Business Development Representative (m/w/d) bist Du der erste Kontaktpunkt zu unserem Kundenstamm und das entscheidende Bindeglied zwischen unserem Sales- & Marketing-Team. Konzentriere Dich auf den Aufbau unserer Sales Pipeline und das Qualifizieren von neuen Leads für unsere Account Executives. Etabliere neue Partnerschaften und Kundenbeziehungen, indem Du mit Deiner offenen & sympathischen Art nicht nur Deine Ansprechpartner für Dich gewinnst, sondern diese auch von bao begeisterst.

- Halte Ausschau nach neuen Partnern und Kunden, sprich diese proaktiv an und zeige auf, an welchen Stellen bao sie in ihrem Daily Doing unterstützen kann
- Verantwortete den Auf- und Ausbau unserer Pipeline mit neuen, qualifizierten Leads und arbeite hierzu auch eng mit unserem Marketing-Team zusammen
- Tauche mit potenziellen Partnern in unser Produkt ein und überzeuge diese im Rahmen von Demo-Calls davon, ihre eigenen Vertriebs- und Kommunikationsprozesse mit bao auf die nächste Ebene zu bringen
- Fungiere als Aushängeschild von bao, in dem Du und auf Messen, Konferenzen und anderen Veranstaltungen vertrittst
- Manage Deine Leads mit Hilfe von Salesforce und behalte Deine offenen Leads und Prozesse im Blick
- Gib erhaltenes Feedback unserer Kunden und Interessenten an unser Product-Team weiter, sodass wir unsere Features stetig vorantreiben können



## WAS DU MITBRINGST:

- Erste Berufserfahrung im Bereich Sales, Sales Development oder Business Development - idealerweise in einem SaaS Unternehmen mit Fokus auf B2B Vertrieb (z.B. auch im Rahmen von Werkstudententätigkeiten oder Praktika)
- Abgeschlossenes Bachelor- und/oder Masterstudium im Bereich BWL, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftspsychologie oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- 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).**