



Loxonet

Social networking made in Hamburg.

Head of Sales (w/m/x)

Hamburg

| Festanstellung

| ab sofort

ÜBER LOXONET

Wir sind ein SaaS-Hersteller mit Sitz im wunderschönen Hamburg und haben es uns zur Aufgabe gemacht Verbände, Vereine oder Stiftungen bei der digitalen Organisation zu unterstützen.

Loxonet bietet allen Organisationen mit über 20 unterschiedlichen Applikationen eine ganzheitliche Softwarelösung! Mit innovativen Ideen haben wir die Verwaltung von Organisationen neu durchdacht und ein Tool entwickelt, welches mehr Transparenz und Struktur schafft und dadurch für eine inspirierende interne Kommunikation und Vernetzung sorgt. Als kleines Team, das mit viel Freude und Energie am Werk ist, haben wir es uns zum Ziel gesetzt die führende Plattform für die Digitalisierung von Organisationen aufzubauen.

DEIN POFIL

- ❖ Du besitzt mindestens 2 Jahre an relevanter Erfahrung, idealerweise mit einem hoch skalierbaren B2B oder B2C Produkt
- ❖ Du hast bereits erfolgreich ein leistungsstarkes Team geführt und entwickelt
- ❖ Du identifizierst und überzeugst alle Neukunden, Du bist die Speerspitze unseres Wachstums
- ❖ Du arbeitest gerne analytisch, prozess- und lösungsorientiert
- ❖ Du besitzt einen hohen Grad an Motivation und die Fähigkeit in einem dynamischen und anspruchsvollen Team zu arbeiten
- ❖ Du bist ein geborener Netzwerker, angenehm hartnäckig und akzeptierst „nein“ nicht als Antwort

- ❖ Du ziehst Deine Mitmenschen in Deinen Bann
- ❖ Du bist fit im Umgang mit Excel und CRM Systemen (z.B. Pipedrive)
- ❖ Du schätzt herausragende Zusammenarbeit und kommunizierst selbstsicher, klar und transparent
- ❖ Du sprichst fließend Deutsch und Englisch

DEINE AUFGABEN

- ❖ Du entwickelst eine starke Sales Strategie, die eine gute Sales Pipeline sicherstellt und unser Wachstum beschleunigt
- ❖ Du identifizierst Wachstumsmöglichkeiten und setzt diese mit Deinem Team um
- ❖ Du definierst, implementierst und managest skalierbare Sales Prozesse
- ❖ Du stellst ein leistungsfähiges Team zusammen; leitest, entwickelst, motivierst und trainierst Dein Team im Hinblick auf ihre Ziele
- ❖ Du setzt klare Sales Ziele mit Hilfe von KPIs und stellst eine ständige Leistungsverbesserung sicher
- ❖ Du stellst regelmäßige Reports auf und analysierst diese um Sales Aktivitäten dauerhaft zu verbessern
- ❖ Du arbeitest eng mit dem Management zusammen und stellst ihnen Forecasts und KPI's über die Sales Performance zur Verfügung
- ❖ Du besitzt gute Kenntnisse im Online Marketing
- ❖ Du baust starke Beziehungen mit Schlüsselkunden, Partnern und dem internen Team auf und entwickelst diese weiter

WIR BIETEN

- ❖ Anspruchsvolle Aufgaben in einem sich dynamisch entwickelnden digitalen Unternehmen
- ❖ Ein kreatives Arbeitsumfeld
- ❖ Offene und freundschaftliche Unternehmenskultur
- ❖ Ausgewogene Work-Life-Balance mit Vertrauensarbeitszeit und Flexibilität
- ❖ Attraktives Gehaltspaket, zusammengesetzt aus: Fixum + variablem Anteil
- ❖ Zentral gelegenes und modernes Büro – Kaffee, Tee, Mate und Obst gehen auf uns!

KONTAKT

Wir haben Dein Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail.

Web: www.loxonet.com/jobs

E-Mail: jobs@loxonet.com

Telefon: +49 40 226373770

Ansprechpartner: Benedikt Weitz (Gründer)

Loxonet GmbH

Schottmüllerstraße 17a

20251 Hamburg

