

**Wir stellen ein!**

## **(Junior) Sales Manager (m/w/d)**

**Unbefristet, Vollzeit, ab sofort – Berlin.**

### **Deine Aufgaben**

- Du gewinnst neue Kunden für NeoMonitor und führst den Prozess von der ersten Ansprache bis zum Auftrag.
- Hierbei pflegst du deine Aktivitäten in Salesforce/ Hubspot und stimmst dich mit deinen Kollegen ab.
- Du pflegst Kontakt zu Kunden und baust langfristige Beziehungen auf.
- Du erstellst Leistungsangebote und führst Verhandlungen über die kommerziellen Konditionen.
- Du identifizierst Lösungspartner und entwickelst gemeinsame Marktangänge.
- Neuste Erkenntnisse aus deinen Markteinblicken teilst du transparent mit dem Team, um gemeinsam Lösungen zu erarbeiten.

### **Dein Profil**

- Hohe Begeisterungsfähigkeit für neue Herausforderungen und Verantwortungsbewusstsein diese zu meistern.
- Klarer Kundenfokus und Service-Orientierung sind eine Grundeinstellung.
- Starke kommunikative Fähigkeiten im Umgang mit Teamkollegen, Kunden und Netzwerkpartnern sowie Versiertheit im Knüpfen und Pflegen von Kontakten.
- Erste Erfahrungen im Vertrieb von IoT Produkten und/ oder Software Lösungen.
- Anwendungskompetenz der gängigen Sales IT-tools (Hubspot, Salesforce).
- Abschluss einer technisch/kaufmännischen Ausbildung / Bachelor Sc. oder höher.
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch.

### **Deine Perspektiven**

- Nachhaltiger Zweck: Trage mit uns zur Dekarbonisierung in der Immobilienbranche bei.
- Zukunft gestalten: Werde wichtiger Teil unseres kleinen, sehr motivierten Teams und gestalte unsere Zukunft entscheidend mit.
- Kundenzentrierter Fokus: Arbeite direkt am Kunden und Sorge für die kundenorientierte Entwicklung unserer Firma.
- Flexibles Arbeiten: Mix aus Teamarbeit im Büro und mobilem Arbeiten von Zuhause/ unterwegs.
- Attraktives Konditionspaket: Flexible Arbeitszeiten, 30 Urlaubstage, faires Gehalt.

**Über NeoMonitor** | Die FP NeoMonitor GmbH ist ein Anbieter hardware- und softwareseitiger Lösungen zur Digitalisierung gebäudetechnischer Anlagen. Mithilfe unserer Lösung können Immobilien und Contracting Manager sowohl die Effizienz in der Bewirtschaftung der Anlagen steigern, die Kosten in der Wartung reduzieren als auch die Wirkungsgrade optimieren.

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen per E-Mail an [personal@neomonitor.de](mailto:personal@neomonitor.de)

**FP NeoMonitor GmbH**  
**Ritterstraße 24-27**  
**10969 Berlin**