



ÜBER UNS

UnternehmerTUM ist mit jährlich mehr als 50 wachstumsstarken Technologie-Gründungen und seinem einmaligen Angebot das führende Zentrum für Gründung und Innovation Europas mit Sitz auf dem Forschungscampus Garching. Gemeinsam mit der Landeshauptstadt München hat UnternehmerTUM ein neues Innovations- und Gründerzentrum für Smart City Solutions gebaut – das MUNICH URBAN COLAB. Hier arbeiten Start-ups, Corporate Innovators, Wissenschaftler_innen und Kreative aus verschiedenen Branchen und Disziplinen gemeinsam unter einem Dach an intelligenten Technologien und Dienstleistungen für die Stadt der Zukunft. Inmitten von München werden Innovationen unter anderem zu den Themen Mobilität, Wohnen und Arbeiten, Handel, Energieversorgung, etc. entwickelt und erprobt.

Im MUNICH URBAN COLAB wird ein zweiter MakerSpace eröffnen – eine öffentlich zugängliche, 1.500 m² große Hightech-Werkstatt, die Mitgliedern Zugang zu Maschinen, Werkzeugen und Software sowie einer kreativen Community ermöglicht. Mit der Werkstatt sprechen wir ambitionierte Start-ups, Do-It-Yourself Aktive und Firmenpartner an. MakerSpace II bietet einen Ort, Ideen und Innovationen in Form von Prototypen und Kleinserien zu realisieren. Es stehen unterschiedliche Bereiche wie Holz-, Textil-, 3D Druck, CAD-, Laser- oder die Elektronikwerkstatt zur Verfügung.

Für unser MakerSpace-Team suchen wir ein sympathisches Teammitglied als (Junior) Account Manager_in (m/w/d)

Standort: München

Mit stetigem Wachstum im Revenue und zahlreichen spannenden Kunden, die uns bereits vertrauen, sind wir im MakerSpace auf klarem Expansionskurs. Daher suchen wir kommunikative und begeisterte Vertriebstalente, die mit uns gemeinsam die nächste Wachstumsphase gestalten.

DEINE VERANTWORTUNG

- Auf- und Ausbau deines eigenen Kundenstamms in DACH
- Identifizierung sowie Weiterentwicklung von Kunden aus dem Mittelstand- und Konzernumfeld
- Aktive Zusammenarbeit mit Marketing und Inside Sales im Bereich Leadgenerierung sowie selbstständige Leadgenerierung
- Onsite-Management des Kunden durch regelmäßige Termine vor Ort
- Management des gesamten Sales Cycles von Leadgenerierung bis zur Vertragsunterschrift
- Weiterentwicklung des Kunden in Zusammenarbeit mit Customer Success Managern und klarer Aufbau einer zeitnahen auf den einzelnen Kunden individuell abgestimmten Upselling Strategie
- Reporting und Forecasting in Salesforce direkt an die Geschäftsleitung

DEIN PROFIL

- Du hast bereits Erfahrung im B2B Vertrieb (Dienstleistungen)
- Durch deine offene Art fällt dir das Knüpfen neuer Kontakte und die Pflege deines Netzwerks leicht
- Du bist selbstbewusst und durchsetzungsfähig
- Ökosystemdenken und Erfahrungen in Innovationsmanagement definitiv von Vorteil, allerdings kein Muss
- Du kommunizierst sicher und auf den Punkt und hast eine hohe soziale Kompetenz
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch

DEINE VORTEILE

- Unternehmerisches Umfeld mit hoher Dynamik
- Arbeitsplatz im Munich Urban Colab
- Challenge – Tägliche Arbeit mit Spitzentechnologie
- Benefits – Nutzung des MakerSpace für eigene Projekte
- Grow – Weiterbildungen und Trainings
- Einteilung der Arbeit in Eigenverantwortung sowie flexible Arbeitszeiten, teilweise Homeoffice möglich
- Network – Vernetzung in die Maker- und Start-up-Szene
- Sport Angebote und Möglichkeit ein Jobrad zu nutzen

Wir freuen uns über Deine ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter:

<https://www.unternehmertum.de/jobs/389499>

Kontakt:

Julia Mundhaas | Consultant Recruiting & Employer Branding
UnternehmerTUM MakerSpace GmbH,
Lichtenbergstraße 6, 85748 Garching b. München
www.unternehmertum.de | www.maker-space.de

