

## Inside Sales Manager:in (m/w/x)

Die CO<sub>2</sub>-Emissionen im Immobiliensektor müssen zügig gesenkt werden. Aber was nicht gemessen wird, kann auch nicht zielgerichtet gesteuert werden: Unsere Live-Daten von Verbrauch und Erzeugung in Immobilien ermöglichen einen maximal effektiven Einsatz von Strom, Gas, Wärme und Wasser im Alltag.

Wir sind ein junges Berliner Startup, das Nachhaltigkeit unterstützt und auch im Geschäftsalltag lebt. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine:n Inside Sales Manager:in am Standort **Berlin**:

### Aufgaben

- Du akquirierst aktiv neue Kunde und schließt Folgeaufträge mit unseren Bestandskunden ab.
- Du betreust unsere Kunden freundlich und zuvorkommend im In- und Outbound am Telefon.
- Du erstellst eigenständig und gewissenhaft Kundenangebote und -verträge.
- Du übernimmst die Verantwortung für die Pflege unsere Vertragsmuster und Preisblätter.
- Du verantwortest die Auftragsanlage und -pflege in unseren CRM- und ERP-Systemen.
- Auf Ausstellungen sowie Messen vertrittst du uns souverän und berätst eloquent unsere Kunden.
- Du organisierst und betreust eigene Vertriebsveranstaltungen zum Beispiel in unserem Büro am Standort Berlin.

### Profil

- Du hast einen betriebswirtschaftlichen Studienabschluss, alternativ verfügst Du über eine vergleichbare Qualifikation mit betriebswirtschaftlichem Bezug.
- Du verfügst über mindestens 5 Jahre relevante Berufserfahrung.
- Du verfügst über sehr gute kommunikative Kompetenzen und trittst sicher bei Kunden auf.
- Du bist teamfähig, empathisch und lernbereit.
- Du arbeitest strukturiert und zuverlässig.
- Du verfügst über verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (mind. C1).
- Über Erfahrungen mit hubspot und xentral würden wir uns sehr freuen!
- Ebenso schätzen wir erste Erfahrungen aus der Immobilienwirtschaft oder der Messdienstleistung.

### Was wir Dir bieten

- Einen Job, der die Grundlagen schafft, Energie und Wasser nachhaltig und bewusst zu nutzen
- Unbefristete Stelle mit Fixgehalt zwischen 50 – 60 Tsd. EUR
- Flexible Vertrauensarbeitszeit, Teilzeioption, mindestens zwei Tage mobiles Arbeiten pro Woche, individuellen Trainingsplan und regelmäßige Feedbackgespräche
- Deutschlandticket oder Jobrad sowie ein Büro mit sehr guter ÖPNV-Anbindung
- Diensthandy und -laptop, kostenlose Getränke
- 30 Urlaubstage/Jahr
- Betriebliche Altersvorsorge
- Familienfreundlicher Umgang mit der Meldung von Kurzzeiterkrankungen bei Kindern

Wir wünschen uns ein offenes und respektvolles Miteinander in einem diversen Team!

Wenn du Teil davon werden willst, freuen wir uns über Deine Bewerbung per Email an:

[recruiting@metiundo.io](mailto:recruiting@metiundo.io)