



JOB OFFER: NEW BUSINESS HUNTER

(M/W/D)

Was: Vollzeit

Wann: ab sofort

Wo: Standort Erfurt

**Bahnhofstraße 5a,
oder auch Hybrid/Remote**





Polario ist die All-in-One-Plattform für Mitarbeiter-Apps, Event-Apps und Community-Lösungen, eine echte Alternative zu Staffbase, Flip und Co. Mit 10+ Jahren Marktexpertise und TISAX-Zertifizierung verkaufst du kein Me-Too-Produkt, sondern eine Lösung mit echter Differenzierung.

Unsere Plattform wird bereits eingesetzt von:

BMW • Deutsche Telekom • Volkswagen • Schwarz Gruppe • Hidden Champions im DACH-Raum

DEINE HUNTER-DNA

Du bist kein Farmer. Du liebst die Jagd:
50+ Outbound-Aktivitäten pro Woche sind für dich kein KPI, sondern Sport. Cold Calling siehst du als High-Perfor-



WAS DICH ERWARTET

- Mit deiner Durchsetzungsstärke begeisterst Du potentielle Unternehmenskunden von unseren Community- und Mitarbeiter-App und bringst die Verhandlungen zum perfekten Vertragsabschluss.
- Du analysierst potenzielle Zielmärkte, erkennst Use Cases und entwickelst mit dem Customer Support begeisternde Demos und Lösungen.
- Du recherchierst tagtäglich neue Unternehmen und Ansprechpartner in unseren Zielmärkten und knüpfst erste Beziehungen.
- Eingehende Anfragen und Ausschreibungen bearbeitest Du zeitnah und begleitest Interessenten durch die gesamte Buyer's Journey.
- Nach erfolgreicher Gewinnung übergibst du Neukunden an unsere Account Manager, um dich wieder dem Neukundengeschäft zu widmen.
- Du hast Deine Pipeline immer im Blick und initiierst eigenständig Outbound-Aktivitäten, um Deine Umsatzziele sicher zu erreichen
- Du arbeitest eng mit dem Produkt Management und der Entwicklung, um Kundenanforderungen zu dokumentieren und bei der Roadmap-Planung zu bewerten. Schnittstellen zum Support und dem Customer Success Team und sorgen für einen reibungslosen Informationsfluss
- Auf Fachveranstaltungen und Messen in der D-A-CH Region repräsentierst Du unser Unternehmen
- Der Erfolg deines Handelns wird an der Umsatzzielerreichung gemessen
- Du hinterfragst unsere bestehende Sales-Methodik und bringst eigene Vorschläge zur Verbesserung mit ein.



WAS WIR ERWARTEN

- Du hast bereits fundierte B2B Vertriebserfahrungen im SaaS-Umfeld gesammelt, insbesondere in der Neukundenakquise
- Du hast Lust, Dich in neue Themen einzuarbeiten und sukzessive Verantwortung zu übernehmen
- Analytisches und strukturiertes Arbeiten sowie die Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge verständlich und klar zu kommunizieren sind Dir nicht fremd
- Du bist anwendungssicher im Umgang mit CRM-Tools und verfügst über erstklassige Kommunikations- und Präsentations-Skills
- Du hast ein abgeschlossenes Studium oder eine Berufsausbildung im kaufmännischen-, digitalen-, Marketing oder IT-Bereich
- Du sprichst Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und bist gesprächssicher in Englisch
- Eine starke Hands-On Mentalität runden Dein Profil ab.



WAS WIR DIR BIETEN

OTE (On-Target-Earnings): 80.000 – 120.000€

Davon ca. 40% variabel

Top-Performer verdienen mehr. Keine Deckelung.

Perspektive: Vom Sales Manager zum Senior AE, Team Lead oder Head of Sales. Wir wachsen, du wächst mit. Wer performed, bekommt Verantwortung.

Wir geben dir Gestaltungsspielraum für die eigene Tätigkeit und die Möglichkeit, echte Verantwortung zu übernehmen.



Hybrides
Arbeitsmodell



Flexible
Arbeitszeiten



Work-Life-Balance



Altersvorsorge



State of the Art
Technologien



Platz für deine Ideen



Gesundheitsförderung



Weiterbildungs-
angebote



BEREIT FÜR DIE JAGD?

Schick uns deine Bewerbungsunterlagen
an jobs@plazz.ag, kein Anschreiben nötig,
aber zeig uns, warum du ein Hunter bist.

Dein Ansprechpartner

Jürgen Mayer

CEO plazz AG

