



Senior Business Development Manager:in (d/w/m)

Beginn der Anstellung: zu deinem nächstmöglichen Zeitpunkt

Standort: Poßmoorweg 2, 22301 Hamburg - derzeit remote first

Selbstbestimmtheit - Transparenz - Teamwork - Verantwortung - Agilität

Mithilfe dieser Werte gestalten wir bei adSoul unseren Arbeitsalltag. So ist es uns möglich, gemeinsam mit Kunden wie About You, Snipes, mobilcom-debitel, OTTO u.v.m. an unserem großen Ziel zu arbeiten:

Suchmaschinen-Marketing automatisch erfolgreicher machen!

Deine Aufgaben

- Du identifizierst und akquirierst eigenständig neue Kund:innen und Partner:innen, mittels Growth Hacking, "klassischem Vertrieb" und eigenständigem Aus- und Aufbau aller notwendigen Sales- und Marketing Aktivitäten
- Mit deiner aktiven Kommunikation erkennst du individuelle Bedürfnisse und Use-Cases unserer neuen Kund:innen und Partner:innen und etablierst dadurch nachhaltige Beziehungen mit Entscheidungsträger:innen.
- Du entwickelst und implementierst unsere Marktbearbeitungsstrategie und identifizierst weitere Erlösströme

Das bringst du mit

- Die Fähigkeit unsere zukünftigen Kund:innen mit viel Charme & Kompetenz von uns und unseren Produkten / Dienstleistungen zu überzeugen
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten und eine strukturierte Arbeitsweise
- Einen schwer zu bremsenden Drive und Lust mit uns gemeinsam adSoul und dich auf das nächste Level zu bringen
- Ein wirtschaftliches/kommunikationswissenschaftliches Studium sowie einschlägige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb von erklärungsbedürftigen Software-Produkten

Deine Vorteile

- Wir sind offene Kolleg:innen und wollen mit dir den nächsten Schritt Richtung Automatisierung gehen
- Wir zählen keine Stunden - Deinen Arbeitsalltag kannst du dir bei uns frei gestalten
- Remotes Arbeiten ist ausdrücklich erlaubt
- Wir haben einmal pro Monat einen "Slack"-Day, an dem jede:r frei an eigenen Projekten arbeiten kann
- Wir bezahlen eine faire Vergütung und statten dich mit einem Macbook aus
- Wir haben immer frisches Obst, Wasser, Kaffee, Tee, Fritz und Mate
- Wir haben ein Büro im Poßmoorweg 2 in Winterhude, arbeiten jedoch aufgrund der aktuellen Lage hauptsächlich remote, um uns sowie unsere Familien und Freunde bestmöglich schützen zu können.

Über das Business Development bei adSoul

Wir als adSoul GmbH entwickeln und vertreiben u.a. eine innovative Automationslösung für das Suchmaschinen-Marketing, zum Beispiel für die automatische Generierung von Anzeigentexten bei Google und Microsoft Ads. Ziel ist es dabei, den manuellen Aufwand bei unseren Kund:innen zu minimieren und die Effizienz und letztendlich damit auch die Rentabilität der eingesetzten Ressourcen zu maximieren.

Als Senior Manager:in Business Development (d/w/m) bist du gemeinsam mit unserem Business Development Team für den Ausbau unseres Kund:innenstamms verantwortlich. Mit deinem Gespür für persönliche Fähigkeiten / Kenntnisse bist du in der Lage qualifizierte Leads mit deinem Charm von unseren Produkten zu überzeugen.

Als Teil des Business Development Teams wirst du in Rücksprache mit deinen Kolleg:innen aus dem Key Account Management & Marketing spannende Projekte und neue Strategien erarbeiten. Durch interdisziplinäre Zusammenarbeit spornen wir uns immer wieder gegenseitig zu neuen Höchstleistungen an. Wir alle lernen täglich dazu - das Gleiche wird auf dich zutreffen.

Melde Dich bei uns

Du hast Lust, ein Teil dieses tollen Teams zu werden? Dann schreib' uns an jobs@adsoul.com und wir treffen uns ganz zwanglos auf einen virtuellen Kaffee oder ein virtuelles Bier.

Wir freuen uns auf dich!