



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

Beginn der Anstellung: zu deinem nächstmöglichen Zeitpunkt

Standort: Neuer Kamp 3, 20359 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 Kund:innen wie About You, Snipes, Otto u.v.m. an unserem großen Ziel zu arbeiten:

Suchmaschinen-Marketing einfach erfolgreicher machen!

Deine Aufgaben

- Du unterstützt bei der Akquise neuer Kund:innen und Partner:innen, mittels klassischen Vertriebs, Growth Hacking und eigenständigem Aus- und Aufbau aller notwendigen Sales- und Marketing Aktivitäten
- Du wirkst mit bei der Erarbeitung unserer Marktbearbeitungsstrategie und Identifikation weiterer Erlösströme
- Du hilfst bei der Aufbereitung relevanter Kennzahlen, damit wir zusammen erarbeiten, in welchen Bereichen wir uns stetig verbessern können

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
- eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein wirtschaftliches/kommunikationswissenschaftliches Studium
- idealerweise erste Erfahrung im Vertrieb in Form von Praktika, als Werkstudent:in, etc.

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 arbeitet
- Wir bezahlen eine faire Vergütung und statten dich mit einem Macbook aus
- Wir haben immer frisches Obst, Wasser, Kaffee, Fritz und Mate
- Wir haben ein Büro an der Feldstrasse, 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 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.

In unserem Team bist du von Tag eins an ein vollwertiges Mitglied und bringst deine Ideen und dein Feedback ein. Durch interdisziplinäre Projekte spornen wir uns immer wieder gegenseitig zu neuen Höchstleistungen an. Wir alle lernen täglich dazu - das Gleiche wird auf dich zutreffen.

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!