

Would you also like to bring out the magic in IP?

IAMIP ist ein schnell wachsendes SaaS-Unternehmen, das im Februar 2013 in Stockholm/Schweden gegründet wurde. Mit unserer Intellectual-Property-Softwareplattform können Unternehmen ihr geistiges Eigentum optimal organisieren und schützen. Sie erhalten einen Überblick über ihr eigenes Patentportfolio sowie das der Konkurrenz oder eines gesamten Marktbereichs. Mitarbeiter können über 100 Millionen weltweit veröffentlichte Patente recherchieren, speichern, bearbeiten, kommentieren und abteilungsübergreifend oder sogar mit externen Experten teilen. Man kann Überwachungsprofile aufsetzen, um sich kontinuierlich über Wettbewerber und deren Forschungsaktivitäten zu informieren. Außerdem liefert das Tool umfangreiche Analysefunktionen, mit denen sich ganze Technologiebereiche nach Trends, neuen Akteuren oder wichtigen Märkten scannen lassen. Unsere IP-Lösung bietet damit höchste Transparenz – bei gleichzeitig erstklassiger Benutzerfreundlichkeit.

Wir bauen unser Büro in Köln gerade aus und suchen ab sofort einen hochmotivierten erfahrenen Sales-Experten (m/w), der seine Aufgaben zügig und souverän erledigt und das Potenzial hinter jeder neuen Herausforderung erkennt. Du arbeitest genau, eigenverantwortlich und professionell, bist ehrgeizig, zielstrebig und teamfähig? Du hast eine Leidenschaft für Sales und lässt ein „Nein“ als Antwort kaum gelten? Dann bietet sich dir hiermit die Chance auf eine lukrative Karriere im B2B-Software-Sales-Sektor bei einem führenden SaaS-Unternehmen im IP-Management! Sei dabei als unser

International Senior Sales Representative (m/w) – DACH.

Aufgaben:

- Verantwortung für Recherche, Kontakt und Follow-up mit Unternehmen jedweder Größe
- Qualifizierung von Inbound Leads (DACH) und Mitarbeit an Outbound-Marketingkampagnen zur Umsatzsteigerung
- Follow-up von Inbound Leads und Kontakt zu potenziellen Kunden per Telefon, E-Mail und Websessions zum Aufsetzen sowie Abschließen von Deals
- Durchführung von Outbound-Cold-Calling innerhalb der DACH-Region
- Mitarbeit an der Produktentwicklung und -optimierung auf Basis von Kundenfeedback
- Beratung und intensive Betreuung von Key Account Kunden inklusive Upselling

Anforderungen:

- Du verfügst über eine akademische technische Ausbildung, vorzugsweise mit Schwerpunkt Engineering oder Ähnliches.
- Du hast umfangreiche praktische Erfahrungen im Vertrieb von Technologie- bzw. Softwareunternehmen gesammelt, vorzugsweise im Bereich B2B SaaS.
- Es macht dir Spaß, Kunden in Outbound-Prospect-Calls zu überzeugen.
- Du hast überdurchschnittliche kommunikative Fähigkeiten – Ausdauer und Beharrlichkeit sind dein Schlüssel zum Erfolg.
- Du hast eine positive, umsetzungsorientierte Arbeitseinstellung und kannst dich gut selbst motivieren.
- Du hast bereits mit Automation-Tools gearbeitet, idealerweise mit Salesforce.com.
- Du beherrschst Englisch und Deutsch sicher in Wort sowie Schrift. Kenntnisse in Schwedisch sind von Vorteil.

Unsere Devise lautet:

“Think big, get things done, be efficient and act respectfully.”

IAMIP sicherte sich bereits in seinem ersten Geschäftsjahr die größte Innovationsförderung Schwedens, verliehen von der Stockholm Business Region. In unserem Firmensitz in Stockholm und unseren Büros in Polen sowie Deutschland herrscht eine lockere, aber hochprofessionelle Arbeitsatmosphäre – Teamgeist, eine unternehmerische Denke und hohe Eigenverantwortlichkeit zeichnen uns aus. Wir arbeiten team- sowie abteilungsübergreifend für den größtmöglichen Erfolg unserer Kunden und scheuen uns nicht vor neuen Ideen sowie Perspektiven. Wir sind überzeugt von der Kompetenz unserer Mitarbeiter: Sie entscheiden, wie sie die festgelegten Geschäftsziele erreichen, neue Marktanteile erschließen und unsere Kunden bestmöglich unterstützen.

Benefits:

- Du hast die Möglichkeit, die Business- und Sales-Abteilung von IAMIP in Deutschland aufzubauen und damit direkten Einfluss auf die Entwicklung unseres Unternehmens.
- Wir entwickeln ein attraktives Vergütungspaket für dich, das individuell auf deine Fähigkeiten und Vorlieben abgestimmt ist.
- Wir geben dir die Chance, in eine Managementposition aufzusteigen, nachdem du deine Kompetenz unter Beweis gestellt hast.
- Dich erwartet ein spannendes Arbeitsumfeld mit viel Spaß, hohem Tempo, flachen Hierarchien und steilen Lernkurven.
- Du trägst viel Verantwortung, hast genügend Handlungsspielraum und arbeitest in einem hochprofessionellen Team.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf, frühestmöglichem Eintrittsdatum und Gehaltsvorstellungen. Falls du noch Fragen haben solltest, melde dich einfach bei Frau Ursula Jocham unter jobs@iamip.com und +49 (0)89 809 1357 45.