



Key Account Manager B2B (m/w)

ab sofort - Hamburg

moovin digitalisiert die Immobilienvermietung und ist Deutschlands One-Stop-Shop für Immobilienservices.

Das Angebot richtet sich an Vermieter, Wohnungsbaugesellschaften und Hausverwaltungen, die im deutschen Raum Immobilien vermieten – unser Konzept setzen wir bereits erfolgreich an 25 Standorten deutschlandweit um, weshalb moovin mit durchschnittlich 200 vermittelten Wohnungen im Monat zu den führenden Plattformen im Online Vermarktungsservice zählt. Ab sofort suchen wir Unterstützung in Form eines Key Account Managers, für die deutschlandweite B2B-Kundenakquise im Hamburger Head Office.

Deine Aufgaben

- Neukundenakquise: Bedarfsermittlung, Kundenansprache und Angebotsstellung
- Eigenverantwortliche Betreuung von Bestandskunden
- Durchführung von Kundenterminen und Produktdemonstrationen
- Bearbeitung von eingehenden Kundenanfragen und intensive Betreuung unserer Kunden während einer Testphase
- Als Teil eines dynamischen Teams erarbeitest du gemeinsam mit angrenzenden Abteilungen attraktive Lösungen zur Umsetzung der Kundenwünsche
- Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Ausarbeitung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zum Ausbau des Geschäftsfeldes
- Vorbereitung und Teilnahme an Veranstaltungen und Messen in der Immobilienbranche
- Verbandstätigkeit: Kontaktpflege, Vorbereitung und Durchführung von Präsentationen im Rahmen von Digitalisierungsforen
- Täglicher Umgang mit unserem verkaufsunterstützenden CRM-System

Das bringst Du mit

- Du hast dein Wirtschaftsstudium erfolgreich abgeschlossen
- Du hast berufliche Erfahrungen im (telefonischen) Vertrieb sammeln können
- Du arbeitest strukturiert und ergebnisorientiert
- Du verfügst über eine hohe Selbstmotivation, Redegewandtheit und Überzeugungsstärke
- Du bist engagiert, zuverlässig und möchtest moovin als Startup weiter voranbringen
- Du hast exzellente Kommunikationsfähigkeiten

Unser Angebot

- Unbefristete Festanstellung mit einem monatlichem Fixum plus Umsatzbeteiligung
- Herausfordernde Aufgaben und Eigenverantwortung vom ersten Tag an
- Interessante berufliche Perspektiven mit spannenden Entwicklungsmöglichkeiten
- Einblicke in ein erfolgreiches Hamburger PropTech Startup
- Events, Obst, Getränke und Kicker-Tisch – direkt in der Hamburger Schanze
- Kreatives und lockeres Arbeitsumfeld in einem starken Team

Kontakt für Bewerber

Wir freuen uns auf deine Bewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf sowie Zeugnissen per E-Mail.

Valentin Meiss | Head of Sales
meiss@moovin.de | www.moovin.de