

Capmo GmbH

 **CAPMO** Wir sind Capmo, ein führendes B2B-SaaS-Startup, das eine der größten und am wenigsten digitalisierten Branchen Europas transformiert: die Baubranche. Mit unserer innovativen Softwareplattform vereinfachen wir das Leben auf Baustellen für alle Beteiligten und ermöglichen es, Bauprojekte wie das neue Haus, das Krankenhaus und die Schule in deiner Nachbarschaft termingerecht und im Budget abzuschließen. Unsere Mission lautet: #buildbetterplacetogether. Wenn du Teil eines Teams sein möchtest, das aktiv an Veränderungen arbeitet, würden wir uns sehr freuen, dich bei uns willkommen zu heißen und gemeinsam mit dir die Zukunft zu gestalten!

Junior Sales Manager (m/w/*)

Stadt: München, Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 50.000-60.000€
OTE

Aufgabenbeschreibung

Du möchtest eine strategische Rolle übernehmen und aktiv den Marktzugang im B2B SaaS Vertrieb gestalten? Mit unserer Einstiegsposition als Business Development Representative - Enterprise (all genders) baust du gezielt Beziehungen zu großen Generalunternehmen auf und entwickelst eine smarte Closing-Strategie. Mit deinem qualitativen Ansatz, deiner Sales-Mentalität und einem tiefen Verständnis für potenzielle Kunden bringst du unser Wachstum auf das nächste Level.

Diese Herausforderungen erwarten dich:

- Du sprichst Entscheidungsträger:innen in großen Generalunternehmen gezielt an
 - per Cold Calls, LinkedIn und auf Networking-Events. Dein Ziel: Qualifizierte Termine vereinbaren und langfristige Beziehungen aufbauen
 - Du analysierst Accounts strategisch und entwickelst fundierte Account-Pläne für einen gezielten Sales-Ansatz
 - Du verstehst die internen Strukturen potenzieller Kunden und identifizierst, wo Capmo den größten Mehrwert bietet
 - Du arbeitest eng mit unseren (Enterprise) Account Executives zusammen, die qualifizierte Leads übernehmen und bis zum Closing begleiten
 - Du vertrittst Capmo auf Messen, Branchen-Events und unseren eigenen Veranstaltungen

Erwartete Qualifikationen

- Du hast ein abgeschlossenes Studium und erste Erfahrung im Kundenkontakt - idealerweise im Vertrieb oder Business Development (Hintergrund im Ingenieurwesen von Vorteil)
- Du denkst strategisch, analysierst gern und erkennst schnell, wie Unternehmen ticken
- Du kannst auf Augenhöhe mit Geschäftsführer:innen kommunizieren und überzeugst

durch souveränes Auftreten

Zielstrebigkeit, Hartnäckigkeit und Durchhaltevermögen zeichnen dich aus – Rückschläge motivieren dich nur noch mehr

-Du arbeitest gerne mit Kolleg:innen zusammen, teilst Wissen und feierst Erfolge gemeinsam

-Du sprichst fließend Deutsch (C2, zwingend erforderlich) und Englisch

Unser Angebot

-Be rewarded for your work: Provision über 100% möglich - schieße über deine Ziele hinaus & profitiere davon

-Become a shareholder! Partizipiere mit unserem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (VSOP) direkt an unserem Erfolg!

-Grow fast! Jährliches Budget von 1.500 € sowie zwei Development Days, die du in deine berufliche Weiterentwicklung investieren kannst.

-Fit(ness), Food oder Mobility Budget? Mit EGYM Wellpass hast du unbegrenzte Check-Ins zu 90 Fitnessstudios und Schwimmbädern in München oder wähle einen Mittagszuschuss oder dein Mobilitätsbudget als Benefit.

-Think Ahead: Wir bezuschussen deine betriebliche Altersvorsorge mit 20%.

Remain flexible! Home Office und Arbeiten im EU-Ausland sind möglich.

-Be bold! Wachse an ständig neuen Herausforderungen. Unsere offene Feedback- und Fehlerkultur unterstützt dich dabei.

-Meet the team! Freu dich auf Events, unser weekly Allhands und unsere Company Week #buildbetterplacestogether! Du hast die Möglichkeit, eine ganze Branche zu revolutionieren und die Art und Weise zu verändern, wie die buchstäbliche Zukunft gebaut wird.

Bewerbung

Kontakt-Person: Elvira Miller

per Internet: <https://capmo.jobs.personio.de/job/1989255?language=de&display=de>

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/193301/HTWB/>

Angebot sichtbar bis 16.05.2025

