

# Senior Sales Consultant (m/w/d) Outbound

## Stellenbeschreibung



### **CrowdDesk wächst und wächst – und dafür brauchen wir Dich!**

Als Pionier der digitalen Finanzwirtschaft ermöglichen wir den einfachen und verlässlichen Zugang zu Kapital. Mit unserer Software-as-a-Service-Lösung (SaaS) können Kunden online Kapital einwerben, vermitteln und Transaktionen sicher abwickeln.

Warum solltest Du unser Sales Team verstärken? Gemeinsam haben wir einen direkten Einfluss auf das rasante Wachstum von CrowdDesk. Unsere Aufgabe und Verantwortung dabei ist es, potentielle Kunden von Anfang an von CrowdDesk zu begeistern, ihnen unsere Vision näherzubringen und damit eine optimal bedürfnisorientierte Lösung anzubieten. Wir legen großen Wert auf eine offene und konstruktive Feedbackkultur, um uns jeden Tag unserem Ziel näher zu bringen: als führender SaaS-Anbieter die Demokratisierung und Digitalisierung des Kapitalmarktes in Europa aufzubauen.

Bei uns im Team schaffen wir Raum für Deine Karriere und Deine persönliche Weiterentwicklung. Bist du bereit für unsere Crowd? Wir freuen uns auf Dich!

Als **Senior Sales Consultant (m/w/d) Outbound** bist Du für Die Akquise neuer, strategischer Kunden mit mehr als 100 Mitarbeitern verantwortlich. Du baust unseren Outbound Sales Bereich mit auf und arbeitest eng mit dem Inbound Sales Team, dem Partner Management und Marketing zusammen, mit dem Ziel

Leads zu Kunden umzuwandeln. In dieser Rolle bist Du Treiber und Impulsgeber unserer Wachstumsstrategie im DACH Markt.

### Das erwartet Dich bei uns:

- Steuerung des gesamten Deal-Life-Cycles von der Qualifizierung, der Validierung über die Vertragsverhandlung bis hin zum Closing
- Abschluss und Übergabe des Kunden an unser Customer Success Team
- Koordination und Steuerung des gesamten Buying-Centers des Leads, vor allem C-Level
- Übernahme von Verantwortung als Deal-Captain (fachliche Führung) für strategische Märkte und potentielle Kunden
- Entwicklung und Durchführung von Strategien zur Leadgenerierung in Zusammenarbeit mit dem Marketing Team
- Unterstützung des Partner Managements bei der Identifizierung und Kooperation mit Multiplikatoren
- Abstimmung neuer Kundenanforderungen mit dem Management, um Potential für neue Kundengruppen systematisch zu erfassen
- Stetige Weiterentwicklung unserer Vertriebsprozesse zur Steigerung der Effizienz und Qualität

## Dein Profil

### Wonach suchen wir?

- Du warst mindestens die letzten 3 Jahre erfolgreich im Neukundenvertrieb von B2B-Lösungen mit Fokus auf New Business
- Du betreibst akkurates Forecasting und hast eine nachweisbare Historie für das (Über-) Erfüllen von gesteckten Zielen
- Du bringst Verständnis über Vertriebsprozesse und Erfahrungen mit Modellen wie MEDDIC, SPIN, Challenger Sales mit
- Du zeichnest Dich durch ein starkes analytisches und prozessuales Verständnis aus und kennst Dich mit CRM Systemen wie HubSpot oder Salesforce aus
- Du überzeugst durch ein selbstsicheres Auftreten und kommunizierst freundlich, offen sowie direkt
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Du hast eine ausgeprägte IT-Affinität und Interesse an neuen Produkten
- Du siehst Dich als Teamplayer, der seine Kollegen jederzeit unterstützt, um das Teamziel zu erreichen

Bei uns lernst Du zudem das komplette Paket von Wissen und Techniken, das Dich ideal auf Software-Sales (SaaS) im B2B-Markt vorbereitet, dazu gehören u.a.

- Vorbereitung, Entwicklung und Umsetzung einer Go-to-Market Strategie in einem B2B-Sales Modell
- Eigenständige Erarbeitung salesgetriebener Initiativen der Lead-Generierung zur Optimierung des Prospecting- und Qualification-Processes, um Conversion-Rates zu maximieren
- Analyse und Interpretation von Kundenanforderungen
- State-of-the-Art-Wissensträger im Kapitalmarkt
- Zusammenarbeit mit anderen Sales Bereichen sowie dem Marketing und Product Team, um unser Angebot kontinuierlich zu verbessern, damit CrowdDesk weiterhin Marktführer bleibt

Bist du bereit für unsere Crowd?

Wir freuen uns auf deine Bewerbung mit Angabe deines gewünschten Eintrittstermins und deinen jährlichen Gehaltsvorstellungen.



**Socheata Tan**

E-Mail: [tan@crowddesk.de](mailto:tan@crowddesk.de)  
Phone: + 49 69 2547 413-93

**CrowdDesk GmbH**  
Baseler Str. 10 | 60329 Frankfurt am Main