



WER WIR SIND

Du suchst nach einem Karrierestart im Software Sales oder möchtest diese voran treiben? Du suchst nicht nur nach irgendeinem Job, sondern möchtest dich durch gezielte Coachings persönlich als auch fachlich weiter entwickeln? Dann bist du bei uns genau richtig!

Capmo ist das führende B2B SaaS Startup, das mit der Bau- und Immobilienbranche eine der größten und gleichzeitig undigitalsten Industrien der Welt revolutioniert. Wir wurden mehrfach als eines der innovativsten Construction Tech Unternehmen ausgezeichnet und haben unser Team innerhalb von 3 Jahren auf knapp 90 Mitarbeiter aus mehr als 15 Ländern verdreifacht. Bis Ende 2022 werden wir mit über 200 Personen die digitale Zukunft der Baubranche definieren, sodass Bauprojekte künftig pünktlich, im Budget und CO2-effizient gebaut werden können.

DEINE ROLLE

- Als Sales Development Representative (m/w/*) gehst du proaktiv auf Entscheidungsträger und Geschäftsführer potenzieller Kunden zu, weckst Interesse am Thema Digitalisierung, und baust telefonisch und über weitere Kanäle wie Email und LinkedIn (social selling) Beziehungen auf
- Du erfragst und verstehst die Herausforderungen unserer Zielgruppe und vermittelst als Experte erste Lösungsansätze wie die digitale Zukunft mit Capmo aussehen kann
- Du arbeitest eng mit unserem Account Executive Team zusammen, übergibst interessierte Leads an dieses weiter & stimmst gemeinsam das beste weitere Vorgehen für jeden Interessenten (m/w/*) ab
- Als Sales Development Representative (m/w/*) vertrittst du Capmo auf den verschiedenen Events/ Messen sowie unseren eigenen Veranstaltungen

DAS BRINGST DU MIT

- Du hast ein abgeschlossenes Studium oder dich für den Weg einer Ausbildung entschieden
- Du hast bereits erste Erfahrungen im Austausch mit Kunden gesammelt zum Beispiel im Handel, Gastro, Recruiting, Eventmanagement, Reisebranche oder ähnlichem (Branchen- oder Bauwissen ist keine Voraussetzung!)
- Du willst gemeinsam etwas bewegen und viel Lernen? Diese Einstellung ist für uns das Wichtigste! Dabei spielt es für uns keine Rolle, ob du das in der Vergangenheit im Vertrieb, in der Uni oder im Sport (etc.) unter Beweis gestellt hast
- Du zeichnest dich als aktive*r Zuhörer*in aus, der/die zielgerichtet und selbstsicher kommuniziert, stets proaktiv handelt und sich ständig verbessern will
- Du begeisterst dich für die Software Branche und bist fit mit modernen Tools zu arbeiten. Wenn Du schon erste Erfahrungen mit CRM Systemen hast um so besser!
- Du verfügst über Deutschkenntnisse auf C2-Niveau; Englisch beherrscht du auf mindestens B2-Level

DAS BIETEN WIR DIR



Potential to grow

The chance to play a decisive role in shaping a construction tech startup with growth potential and a living feedback culture.



Permanent Contract

Job security through VC funding and a permanent employment contract.



Full flexibility

Full flexibility at work: You decide not only when, but also where you work.



Crossfit or Pizza?

Fitness or Food? The choice is yours! With Qualitrain, you can work out all over Munich; with Lunchit, you can save money every day on the lunch of your choice.



Development Budget

1,500 € development budget per year for your personal and professional development. You decide what you invest your budget in.



Hardware of your choice

MacBook, noise-canceling headphones and other hardware of your choice. We'll make sure you have everything you need to get started.



Mental Health

We care about your mental health! Our stress management tool MinQi allows you to integrate short exercises into your everyday life, for a strong body and mind.



Capmo Culture Day

Free day for your Culture Day! To be able to celebrate the most important festival of your culture, we will give you this day off!



Relocation & Visa Support

We know no (national) borders and welcome talents from all over the world!

DEINE ANSPRECHPARTNERIN

Alina Stegbauer

T +49 89-215363533

Capmo GmbH

Sonnenstraße 15 | 80331 München