

Sales Manager (m/w/d) E-Logistics

 Hamburg, Bei St. Annen 1

 Modility GmbH

 Vertrieb



Modility ist ein junges LogTech Startup, das eine Plattform zur Vermittlung von intermodalen Transporten aufgebaut hat. Durch diesen neuartigen Ansatz, wird ein interessantes Nischensegment für den gesamten Logistikmarkt geöffnet, so dass Bahntransporte als fester Bestandteil leistungsstarker Lieferketten etabliert werden können. Als Treiber der digitalen Transformation mit einem hohen Umweltbewusstsein unterstützen wir unsere Kunden so bei der Gestaltung klimafreundlicher Supply Chains und tragen dazu bei den „modal shift“ effektiv voranzubringen.

Wir legen großen Wert auf eine hohe Kundenzufriedenheit sowie eine positive Nutzererfahrung in der Interaktion mit unserem Produkt und unserem Unternehmen. Daher ist Customer Service ein zentraler Bestandteil unserer DNA und wird bei modility von jedem Mitarbeiter gelebt.

Als Sales Manager (m/w/d) im modility Team repräsentierst du das Unternehmen und bist erster Ansprechpartner für unsere Kunden. Hierzu gehören genauso die Branchengrößen wie kleinere und mittelständische Unternehmen. Du kennst die Pain Points und alltäglichen Herausforderungen im operativen Geschäft und kannst dort ansetzen, um unseren Kunden den Mehrwert von modility klar aufzuzeigen. Du entwickelst unsere Kundenschnittstelle, unseren Kundenstamm und die damit einhergehenden Prozesse kontinuierlich weiter und gestaltest damit aktiv das Company Building der modility GmbH.

Das erwartet Dich

- Identifizierung passender Unternehmen und Ansprechpartner, um diese von modility zu überzeugen
- Entwicklung der Kundenansprache auf Basis passender Wertversprechen und Argumenten
- Pflege unserer Kundenbeziehungen und zielgerichtete Weiterentwicklung unseres Kundenstamms
- In Zusammenarbeit mit dem Team gestaltest Du die Strategie- und Prozessentwicklung des gesamten Akquisitionsprozesses (Kundenansprache, Zielkundengewinnung und Kundenbindung, etc.)
- Markttrends und aktuellen Bewegungen erkennen und diese zur strategischen Weiterentwicklung der Firma sowie unserer Plattform nutzen
- Enge Zusammenarbeit und regelmäßiger Austausch mit allen relevanten Stakeholdern als Schnittstelle zwischen Kunden, Softwareentwicklung und Management

Das bringst Du mit

- Fundierte Erfahrung und einen nachvollziehbaren Track Record im Vertrieb
- Deine Vertriebskenntnisse hast Du entweder im Bereich der Transportlogistik oder in einem Startup mit ähnlicher Challenge gesammelt (Vertrieb eines neuen Produktes im B2B-Kontext)

- Lernbereitschaft und Offenheit, um neue Lösungsansätze in einem tradierten Markt zu etablieren
- Eine analytische und datenbasierte Arbeitsweise gehört zu deinen Stärken
- Begeisterung für innovative Technologien und agile Arbeitsmethoden
- Reisebereitschaft und Leidenschaft Kunden zu begeistern und modility im Außenverhältnis zu repräsentieren
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das bieten wir Dir

- Verantwortungsvolle Aufgaben und die Möglichkeit, sich selbst und seine Ideen einzubringen
- Maßgebliche Mitgestaltung der Entwicklung eines jungen Tech-Startups (Corporate Spin-Off)
- Flexibles Arbeiten und Work-Life-Balance: Gleitzeit, mobiles Arbeiten und 30 Tage Urlaub
- Einen Arbeitsplatz mitten in der Speicherstadt
- Agiles Arbeiten in einem stark wachsenden Tech-Startup
- Ein vielfältiges Angebot an internen und externen Weiterbildungen, Trainings und Workshops
- Gemeinsam in die Zukunft: Unbefristete Zusammenarbeit und betriebliche Altersvorsorge
- Gut unterwegs: Eine zu 100% vom Arbeitgeber finanzierte HVV-ProfiCard
- Flache Hierarchien und ein dynamisches Team sowie eine Unternehmenskultur, in der Kollegialität und Wertschätzung gelebt wird

Wenn Du an das Potential neuer Technologien glaubst, der Kunde auch bei Dir an erster Stelle steht und Du bereit bist, ein junges Unternehmen mit voranzubringen, dann freuen wir uns über Deine Bewerbung - bevorzugt online über unser Bewerbungsformular!

Bewerben



Ihr Kontakt

modility GmbH
Clara Marie Wehber