



Head of Sales (m/w)



ab sofort



Vollzeit



Am Treptower Park 28-30, 12435 Berlin

Wir suchen dich!

Suchst du eine neue Herausforderung in einem dynamischen Start-up und möchtest du dich in einem erfahrenen, internationalen Team schnell weiterentwickeln?

Dann bist du bei Jonny Fresh genau richtig!

Jonny Fresh ist ein stark wachsendes Start-up aus Berlin, welches Privat- und Geschäftskunden online und in wenigen Schritten die Abholung, Reinigung und Lieferung ihrer Textilien zum Wunschtermin bietet. Unseren im Durchschnitt „sehr gut“ bewerteten Service gibt es bisher in Berlin, Frankfurt/Main, Hamburg, Hannover, Köln, München sowie Wien und wir planen bereits in weitere Märkte zu expandieren. Wir sind ein professionelles und mit dem Aufbau junger Unternehmen bestens vertrautes Team. Gemeinsam mit dir möchten wir den Textilreinigungs- und Wäschereimarkt in das digitale Zeitalter bringen und Jonny Fresh als internationale Marke für hochwertige Textilreinigung etablieren.

Wir suchen einen hochmotivierten Head of Sales (m/w) der seine Ärmel hochzukrempeln weiß und den Ausbau des B2B Geschäftes vorantreibt.

Deine Verantwortlichkeiten

- Einführung und Etablierung erfolgreicher Vertriebsstrategien und -prozesse für B2B und Corporate Kunden in Kooperation mit der Unternehmensführung
- Durchführung von Vor-Ort-Terminen bei Key Accounts (DACH-Region)
- Begleitung und Optimierung der Onboarding-Phase bei unseren Corporate Kunden
- Aufbau und Führung des Vertriebsteams
 - Hierbei: Zieldefinition und Kontrolle der Leistung
 - Hierbei: Optimierung der B2B Inboundstrategie
- Erlangung wichtiger Informationen vom Kunden über Leistungsanforderungen (insbesondere prozesstechnisch), Trends und Wettbewerbslösungen
- Reaktivierung von A und B Kunden
- Erhöhung des Kundenwertes durch Kundenpflege, Herbeiführung von Mehrfachkäufen und Verkauf von Zusatzdienstleistungen
- Optimierung der Arbeitsprozesse mit digitalen Tools wie HubSpot und Sales Force
- Aufbau eines KPI Systems mit wichtigen Vertriebskennzahlen
- Wöchentliches Reporting über z.B. Kundenaquise, Umsatz-, Neukunden und Bestandskundenentwicklung
- Vertretung des Unternehmens bei Events und Messen

Das bringst du idealerweise mit

- Betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung mit Schwerpunkt Vertrieb/Marketing/Logistik
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung
- Proaktive Vorgehensweise bei der Definition von Kundenbedürfnissen
- Ausgeprägtes verkäuferisches Talent sowie nachweisbare Verkaufserfolge und Präsentationsstärke
- Sehr gute analytische Fähigkeiten sowie eigenständige, umsetzungsorientierte und unternehmerische Arbeitsweise
- Positive Ausstrahlung, hohe soziale Kompetenz und Überzeugungsstärke
- Außerordentlich gute Ausdrucksfähigkeit in Wort und Schrift in Deutsch und Englisch

Deine Vorteile

- Du hast in einem anspruchsvollen Start-up einen entscheidenden Einfluss und gestaltest unseren Service aktiv mit
- Zusammenarbeit in sehr positiver Arbeitsatmosphäre mit einem internationalen, hochtalentierten Team
- Lösungs- und umsetzungsorientierte Firmenkultur mit kurzen Entscheidungswegen
- Firmenwagen
- Täglich wechselndes, sehr leckeres und stark subventioniertes Mittagsangebot
- Frisches Obst und toller Nespresso-Kaffee
- Regelmäßige Team-Events

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann bewirb dich mit deinem Lebenslauf und einem kurzen Anschreiben sowie Benennung deines frühestmöglichen Einstiegsdatums sowie Gehaltsvorstellung an jobs@jonnyfresh.com