



Vertriebsleiter / Head of Sales (w/m/d) im innovativen Tech-Startup im Bereich Laser-Schneidegeräte

WER IST MR BEAM LASERS ?

Mr Beam Lasers ist der europäische Pionier für Desktop-Lasercutter. Wir bieten mit unserem eleganten und anwenderfreundlichen Werkzeug den leichten Einstieg in die digitale Fertigung und unterstützen den Trend der Individualisierung von Serienprodukten.

Aktuell befinden wir uns in einer spannenden Wachstumsphase und bieten interessante, herausfordernde Aufgaben von Anfang an. Unser kleines, dynamisches und charmantes Team ermöglicht eine eigenverantwortliche Arbeitsweise mit Startup-typischen flachen Hierarchien. Um weiterhin an Geschwindigkeit zulegen zu können, suchen wir Kollegen*innen, die eine ebenso große Leidenschaft für unsere Lasercutter mitbringen, wie wir sie haben.

WEN SUCHEN WIR ?

Einen erfahrenen und leidenschaftlichen Vertriebsleiter*in, der Konzept und Realisierung unserer Vertriebsstrukturen übernimmt, ein Vertriebsteam aufbaut und neue Märkte erschließt. Deine Vertriebserfahrung hilft uns bei der Expansion unseres Startups.

WAS SIND DEINE AUFGABEN ?

Als Mitglied der ersten Stunde legst du den Grundstein unserer Vertriebsstruktur.

Du entwickelst unsere Vertriebsstrategie sowie Angebote und Preisgestaltung. Anschließend akquirierst du Vertriebspartner für die regionale Expansion. Auf Messen und Kundenevents repräsentierst du die Mr Beam Lasers GmbH und überzeugst im persönlichen Gespräch von unseren Produkten. Du steuerst unseren Sales-Funnel und konvertierst jeden Interessenten in einen zufriedenen Kunden. Ergänzend konzipierst du unsere Verkaufsunterlagen und baust systematisch unseren Kundenstamm auf. Du übernimmst den Aufbau und die Führung eines Vertriebsteams, inkl. freier Mitarbeiter. Darüberhinaus beobachtest du den Wettbewerb, zeigst neue Trends auf und kommunizierst diese an das Produkt-Management. Du planst Umsatzziele und präsentierst regelmäßig Ergebnisse gegenüber Geschäftsführung und Aufsichtsrat.

DAS BRINGST DU MIT:

- Studium im Bereich Wirtschaft, Wirtschaftsingenieur, Marketing / Vertrieb oder eine vergleichbare Ausbildung
- 3-5 Jahre Berufserfahrung, idealerweise im Vertrieb
- Expertise im Führen von Verkaufsgesprächen
- Erfahrung im Umgang mit Großkunden und Vertragsgestaltung
- Kenntnis von CRM-Tools, idealerweise cloud-basiert
- Hohe Kommunikationsfähigkeit und eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Sehr gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift, sehr gerne auch weitere Sprachkenntnisse.
- Umgang mit Email, Internet, Cloud, Office-Software, etc. sind für dich selbstverständlich, bestenfalls hast du auch Grundkenntnisse in gängigen Grafikprogrammen
- Fähigkeit zum selbstständigen Arbeiten und den Anspruch, mit eigenem Engagement und eigenen Ideen das Team voranzubringen
- Affinität zur digitalen Fertigung, Design-, Architektur- und Kreativwirtschaft.

Mr Beam Lasers ist aus einem Hobby entstanden. Auf unkonventionellem Weg ist das Unternehmen mit wenig Ressourcen und viel Leidenschaft zum Pionier von Desktop-Lasercuttern geworden. Etabliertes zu hinterfragen und ausgetretene Pfade zu verlassen ist dadurch ein signifikanter Teil unserer Arbeitskultur.

DAS BIETEN WIR AN:

- Ganz früh und ganz vorne mit dabei zu sein, wenn wir erfolgreich einen neuen Markt erobern
- Eine dynamische, innovative und ehrliche Arbeitsatmosphäre mit großartigen Kollegen
- Anspruchsvolle Aufgaben, Eigenverantwortung und der Möglichkeit, über dich hinauszuwachsen
- Kreative Menschen bei der digitalen Umsetzung ihrer Ideen zu unterstützen
- Ein helles und offenes Büro in München, zentral gelegen an der Donnersberger Brücke
- Selbstverständlich guter Kaffee, große Auswahl an Getränken und frisches Obst

WARUM SUCHEN WIR GERADE DICH ?

Wir bei Mr Beam Lasers haben aus Faszination am Produkt zusammengefunden. Uns verbinden Diskussionen, bei denen gute Argumente wichtiger sind als Titel. Wir fordern hohes Engagement und fördern Kompetenz. Wir glauben an unsere Stärke als Team, dabei empfinden wir Vielfalt und Diversität als Bereicherung. Teilst du unsere Leidenschaft, den Willen zu Lernen und Großes zu bewegen? Dann freuen wir uns dich kennenzulernen.

Bitte sende uns deine aussagekräftige Bewerbungsunterlagen an Teja Philipp - jobs@mr-beam.org

“Faszinierend am Arbeiten bei Mr Beam ist die Dynamik, die entsteht, wenn hochmotivierte Menschen zusammen am selben Strang ziehen. Es ist beeindruckend, wie viel Innovatives man dann in kurzer Zeit auf die Beine stellen kann.”

Teja Philipp - Gründer