



Mr Beam *



Sales & Business Development Manager (w/m/d) im innovativen Tech-Startup für Lasercutter

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 Sales-Professional mit B2C und B2B Erfahrung, der unser Umsatzwachstum mit Kreativität bei der Marktanalyse und Überzeugungsfähigkeit bei Kunden nachhaltig stärkt. Du solltest eigenverantwortlich Marktsegmente evaluieren und Strategien für die Erschließung entwickeln. Dabei fließt dein Feedback über Kundenbedürfnisse direkt in die Produktentwicklung ein. Willst du mit deiner fachlichen Erfahrung und deinem Drive wirklich etwas bewegen? Dann bist du bei uns genau richtig!

WAS SIND DEINE AUFGABEN?

- Analysiere den Markt, Potentiale, Kunden und Konkurrenten
- Entwickle neue Produkte, Strategien und Lösungen fokussiert auf das Wachstum des Unternehmens
- Identifiziere und akquiriere eigenverantwortlich B2C und B2B Kunden
- Verwalte und dokumentiere deine Arbeit logisch und transparent
- Denke kreativ aber dennoch umsatzorientiert um deine und die Unternehmensziele zu erreichen
- Stelle unsere Produkte auf Messen, bei Kunden und Veranstaltungen vor

DAS BRINGST DU MIT:

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften, eines vergleichbaren Studiengangs oder abgeschlossener Ausbildung im Finanzsektor
- Erfahrung mit Kundenkontakt und ein feines Gespür für Kundenbedürfnisse Fundierte Kenntnisse im Vertrieb mit nachweisbaren Erfolgen und zielgerichteten Ergebnissen
- Analytische Fähigkeiten und guter Umgang mit Kennzahlen, erstklassiger Umgang mit Tabellenkalkulationen
- Hohe Eigenverantwortung und Eigeninitiative
- Stark ausgeprägte Kommunikations- und Sozialkompetenz
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

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:

- Du bist eines der ersten Mitglieder unseres Sales Teams. Es gibt viel Freiraum, um die Zukunft unseres Produktes, unserer internen Prozesse und unseres Unternehmens zu gestalten.
- Eine dynamische, innovative und ehrliche Arbeitsatmosphäre mit großartigen Kollegen
- Anspruchsvolle Aufgaben, Eigenverantwortung und die Möglichkeit, über dich hinauszuwachsen
- Kreative Menschen bei der digitalen Umsetzung ihrer Ideen zu unterstützen
- Ein helles und offenes Büro in München, zentral gelegen bei 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 deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an Dominik Wagner - 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