



# Account Executive (m/w/d)

Standort Köln

**Quiply** ist ein junges und aufstrebendes B2B SaaS Startup-Unternehmen aus Köln, das derzeit außerordentlich stark wächst. Quiply ist eine App für interne Kommunikation und Zusammenarbeit in Unternehmen – Eine Mitarbeiter-App. Quiply unterstützt Unternehmen bei der mobilen und operativen Mitarbeiterkommunikation und ermöglicht es Unternehmen, endlich auch diejenigen Mitarbeiter in die operative Kommunikation einzubinden, die bisher hiervon größtenteils ausgeschlossen waren: Die Mitarbeiter, die nicht am Schreibtisch sitzen!

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir eine engagierte Verstärkung in folgender Position:

## Account Executive (m/w/d)

### Deine Hauptaufgaben

- Generierung von Neugeschäft und Geschäftsabschlüssen mit Neukunden durch die Bearbeitung von hauptsächlich Inbound Leads, durch das eigene Netzwerk, durch Cold Calling, Partner und bestehende Kunden
- Präsentation von Quiply an Leads vor allem online aber auch vor Ort
- Erfüllung der Neugeschäftsziele pro Quartal
- Pflege der Daten des CRM-Systems mit akkuraten Lead-, Kunden- und Pipeline-Informationen
- Enge Zusammenarbeit und Kollaboration mit den Funktionen Produkt, Entwicklung, Marketing, Customer Success Management und Operations
- Unterstützung der Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- Definition und Realisierung von Verbesserungsmaßnahmen des Sales-Prozesses
- Pipeline-Planung: Disziplinierte Vorgehensweise, um eine rollierende Pipeline sicherzustellen
- Aufbau von Beziehungen mit verschiedenen Stakeholdern, meist auf Ebene Geschäftsführung oder Leitung interne Kommunikation

## Deine Qualifikation

- Mindestens 1 Jahr Erfahrung in Direct Sales oder Business Development
- Excellente Kommunikations- und Beziehungsaufbau-Skills
- Kreativ im Finden von neuen Möglichkeiten Geschäft zu generieren
- Street Smart - die richtigen Skills sind uns wichtiger als Zertifikate
- Stärke in der Kommunikation auf allen Kanälen, insbesondere auch spontan
- Courage: Du liebst es, deine Komfortzone zu verlassen
- Überzeugungskraft: Es gelingt dir, andere von einer Idee zu begeistern
- Selbstbewusster Umgang mit Komplexität
- Expertise mit digitalen Produkten, B2B SaaS-Erfahrung von Vorteil

## Das bieten wir Dir

- Dich erwarten abwechslungsreiche und anspruchsvolle Aufgaben, an denen du wachsen und dich weiterentwickeln kannst
- Du kannst teilweise im Home-Office arbeiten, wenn Du dies möchtest
- Du arbeitest in einem schicken Büro in der lebendigen Südstadt mit freien Getränken und Kaffee
- Du arbeitest mit uns in einer kollegialen Team-Atmosphäre
- Du erlebst den Startupalltag hautnah und bekommst detaillierte Einblicke in Abläufe und Herausforderungen
- Du erhältst die Möglichkeit, dich aktiv und kreativ einzubringen und deine eigenen Ideen umzusetzen

## Haben wir Dein Interesse geweckt?

Wir freuen uns über deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an [hello@quiply.com](mailto:hello@quiply.com)!

Wenn Du mehr über uns wissen möchtest besuche uns auf [www.quiply.com](http://www.quiply.com).