

Wir suchen den Head of Sales/Leiter:in Vertrieb für Sportsoftware (unbefristet/Vollzeit/100% remote) (m/w/d)

Wir suchen Dich als hochmotivierten und ergebnisorientierten Vertriebsexperten für unser Team. Deine mehrjährige Berufserfahrung und Kompetenz nutzt Du nicht nur für die direkte Kundenansprache, im Verlaufe des Jahres baust Du ein Vertriebsteam aus internen und externen Kräften auf.

Dein neuer Arbeitgeber:

Als innovatives Sport-Techunternehmen unterstützt [ATHLYZER](#) Sportvereine dabei, die Chancen der Videoanalyse für sich zu nutzen und so langfristig erfolgreiche Athleten und Teams zu entwickeln. Unsere Software richtet sich zum einen an die Sportlichen Leiter:innen und Trainer:innen die systematische Videoanalysen durchführen und zum anderen an die Marketing- und

Social-Media-Beauftragten im Verein, die über Highlight-Videos zusätzliche Sponsoren und damit Einnahmen für den Sportverein generieren wollen. Die Software ist für MAC, WINDOWS, iOS oder ANDROID Betriebssysteme geeignet und wird als Lizenzmodell im Rahmen eines Abonnements angeboten, daher ergeben sich sehr interessante Verdienstmöglichkeiten.



Deine Verantwortlichkeiten:

- Du baust aktiv Kontakte zu Entscheidern in Sportvereinen in der DACH-Region auf - mit dem Fokus auf Ballsportarten.
- Du entwickelst Vertriebskonzepte und generierst Leads durch Kaltakquise, Networking und andere Verkaufstechniken.
- Du baust starke Beziehungen zu Prospects und bestehenden Kunden auf und motivierst diese zu Erst- bzw. Folgeabschlüssen.
- Potenziellen Interessenten bietest Du Verkaufspräsentationen und Demonstrationen unserer Analysesoftware an.
- Du entwickelst ein tiefes Verständnis für die Funktionen und Vorteile unserer Software und kommunizierst diese effektiv weiter.
- Du planst Deine Vertriebsaktivitäten und erreichst Deine gesteckten Absatzziele.
- Du nimmst an Messen und Veranstaltungen teil, um unsere Software zu präsentieren.

Anforderungen an Dich:

- 3-5 Jahre Berufserfahrung als Senior-Vertriebsmitarbeiter, gerne mit Führungserfahrung oder in einer ähnlichen vertriebsorientierten Funktion,
- vorzugsweise Erfahrung im Verkauf von Software, insbesondere in der Sportbranche,
- starke Kommunikations- und Verhandlungskompetenzen,
- hervorragende zwischenmenschliche Fähigkeiten,
- nachgewiesene Fähigkeit, Verkaufsziele zu erreichen,
- ein bereits existierendes Netzwerk zu Entscheidern in Sportvereinen wäre von Vorteil,
- Leidenschaft für den Sport und ein Verständnis für die Wichtigkeit von Taktik und Strategie in verschiedenen Sportarten ist sehr hilfreich.

Deine Vorteile:

- 100% remote Arbeit möglich,
- vorwiegend flexible Arbeitszeiten,
- attraktives Grundgehalt,
- Erfolg wird variabel vergütet,
- bei langfristigem Erfolg ist eine Unternehmensbeteiligung möglich - vorbehaltlich der Zustimmung durch die Gesellschafter.

Mach jetzt den ersten Schritt und sende uns Deinen Lebenslauf und ein Motivationsschreiben. Wir freuen uns von Dir zu hören.

Du bist interessiert, dann nimm Kontakt zu uns auf:

E-Mail Bewerbung an:
ATHLYZER GmbH
Dr. Christoph Mickel
christoph.mickel@athlyzer.com

